

**GÂNDEȘTE
BOGAT
CA SA FII BOGAT**

**CELE PATRU REGULI DE AUR PENTRU A AVEA SUCCES IN
AFACERI**

CUPRINS

Prefață...	7
Introducere: Se caută întreprinzători!...	11
Capitolul 1: Cei patru piloni ai bogăției...	15
Capitolul 2: Primul pilon: de două ori mai bun la jumătate de preț...	25
Capitolul 3: Al doilea pilon: împărtășește-ți cunoștințele...	33
Capitolul 4: Al treilea pilon: împarte bogăția...	43
Capitolul 5: Al patrulea pilon: abandonează-ți munca...	49
Capitolul 6: Multiplele aspecte ale vânzărilor...	55
Capitolul 7: Creează și așteaptă ...	63
Capitolul 8: A dori versus a face...	73
Capitolul 9: Aplicații reușite și nereușite ale pilonului unu...	83
Capitolul 10: Aplicații reușite și nereușite ale pilonului doi...	97
Capitolul 11: Aplicații reușite și nereușite ale pilonului trei ...	105
Capitolul 12: Aplicații reușite și nereușite ale pilonului patru...	111
Capitolul 13: la mingea și fugi cu ea ...	117
Despre autor...	119
Mulțumiri...	123

Prefață

- De ce scriu-

Dacă stai să te gândești, „gânditul” este un subiect

interesant, la care mentă sa te gândești. Chiar este ceva la care te *poți* gândi. Nu poți mânca despre mâncat. Nu poți înota despre înotat, dar poți gândi despre gândire. Ador să mă gândesc (a felul în care gândim, la ce gândim și la cauza și efectul gândirii noastre-Totuși, suntem atât de ocupați încât nu avem timp să gândim? Suntem atât de obosiți și inactivi mintal încât gânditul este ultimul lucru la care ne gândim? Ne gândim, din ce în ce mai mult, la din ce în ce mai puțin?

Cine pentru cine gândește? Permite-mi altora, cum ar fi mass-media, politicienii, liderii religioși, părinții, profesorii, învățații, clarvăzătorii, celebritățile, spin doctorii, șefii, prietenii, chiar și tradițiile și superstițiile, să gândească pentru noi? Ne este spus cum trebuie și cum ar fi bine să

Note:

' Spin doctor - personaj ce dirijează opinia publică în favoarea unef anumite facțiuni, prin prezentarea creativă a faptelor, dar și, adeseori (deși nu întotdeauna), prin tactici necinstite, prin dh torsionare și/sau printr-o ampla manipulare (n. rev.).

gândim, și acceptăm gândirea altora fără a gândi pentru noi înșine? Gânditorul pragmatic este acea persoană care se analizează pe sine, pe cei din jur și problemele lumii înconjurătoare într-o manieră cât se poate de practică. Ne străduim să gândim pentru noi înșine, analizând cauzele și efectele gândirii noastre.

Eu mă străduiesc să văd lucrurile așa cum sunt într-adevăr, nu doar așa cum aș vrea eu să fie sau cum mi s-a spus că sunt. Mă îndoiesc de tot și mă distrez pe cînte făcînd asta. Majoritatea oamenilor joacă tenis sau racquetball, practică iahtingul, merg în excursii sau joacă golf pentru a se distra. Eu gîndesc. Sensul vieții este dat de întrebări, și nu de răspunsuri. Răspunsurile se schimbă mereu, dar întrebările rămân mereu aceleași. Sincer, cu cât știu mai multe, cu atât conștientizez că sunt mai neștiutor. De multe ori, consider că ceea ce gîndeam ieri este stupid astăzi. Așa ca scriu pentru a gîndi mai clar. Vreau să trăiesc viața la maxim, cu mintea larg deschisă! Este greu să gîndești: probabil de aceea majorității dintre noi ne place atât de mult să mîncăm. Dacă nu poți să-ți „deschizi larg mintea” de ce să nu ții măcar gura astfel? Eu ar trebui să știu!

Gânditorul pragmatic

Câteva dintre comentariile mele sunt scrise ironic, pentru simplul motiv de a mă distra. Totuși, în general, sunt serios ca un atac de cord când vine vorba de gândurile mele. Nu caut adepți, fani sau discipoli. Nu sunt nici atât de deștept, nici atât de prost. Sper doar că analizele mele vă vor face să doriți să gândiți și va vor ajuta să transformați gândirea într-un obicei. S-a spus că ar trebui să gândim „în afara cutiei”. Majoritatea nici măcar nu gândește obișnuit! Hei, gândirea este un lucru bun! Așa cum spunea Albert Einstein: „Nu putem rezolva problemele cu același fel de a gândi care le-a creat.”¹

Așadar, încerc să gândesc. încerc să văd lumea cât mai pragmatic posibil. Pragmatism Cybrary (Ciberbiblioteca pragmatismului) definește pragmatismul ca fiind „o importantă mișcare intelectuală, începută în America la sfârșitul anilor 1800” Pragmaticii au influențat politica, legea, educația, religia și orice alte discipline academice. Astăzi, pragmatismul este unul dintre cele mai active domenii ale filosofiei americane, iar interesul lumii față de acest subiect este în creștere.

Note:

■ A gândi în afara cutiei - a vedea dincolo de limitele aparente ale unei probleme. descoperind astfel soluții originale, mai avantajoase (n. revj.

În anul 1907, William James, pragmatist de marcă, a descris gândirea pragmatică sau gândirea științifică, sfătuindu-ne „să pornim de la ideea că o idee sau o credință sunt adevărate”, și apoi să ne întrebăm: „Ce diferență concretă va face ea în viața unui om dacă este adevărată? Cum se va concretiza adevărul? Ce experiențe vor fi diferite de cele pe care le-am obține dacă acea credință ar fi falsă? Pe scurt care este adevărata valoare materială a adevărului, în termenii experienței?”

După cum a spus Charles S. Pierce, fondatorul pragmatismului: „Pragmaticul știe că îndoiala este o artă ce trebuie însușită cu dificultate” Așadar, mă îndoiesc de tot, în special de propria-mi gândire. Adevărul evoluează permanent, odată cu noi. Acest lucru face viața amuzantă. Gândim continuu, fie că vrem sau nu. Gândiți-vă la asta... într-o manieră pragmatică, desigur!

Introducere:

Se caută întreprinzători!

În acest moment, citești o carte pe care nu am vrut să o scriu. Nu pentru că nu mi-ar face plăcere să scriu - ador lucrul acesta -, ci pentru că, dacă scrii despre bogăție și avere, îți întinzi gâtul pe ghilotină. Rowena Harwood, profesoara de engleză a unei vechi prietene, obișnuia să le spună elevilor săi: „Prietenii voștri abia așteaptă să vă reducă la tăcere” Este valabil cu atât mai mult dacă înveți pe cineva cum să se îmbogățească și să aibă cât de multă avere dorește. Oamenii sunt nerăbdători să spună: „Nu e atât de bogat... ce știe el despre cum să te îmbogățești?” Motivul este acela că avem de a face cu un concept ce nu poate fi definit cu ușurință. Oamenii se grăbesc să spună: „Nu știi ce-i aia bogăție¹”, și poate chiar nu știi. Acestea fiind spuse, am fost obligat să găsesc o definiție satisfăcătoare pentru mine. Mă consider bogat atunci când pot face tot ce îmi doresc în viață, pot călători unde vreau, cumpăra tot ce vreau și pot trăi oriunde vreau, în casa pe care o vreau, conducând mașina pe care o vreau, fără să trebuiască niciodată, da, niciodată, să-mi verific

contul bancar. Aceasta înseamnă că întotdeauna ar fi destui bani pentru a acoperi cheltuielile prin care îmi mențin stilul de viață. Aceasta este definiția mea pentru termenul bogat

A fi bogat este un stil de viață Dar bogăția nu poate fi definită de o cifră, ci doar de un stil de viață. Dacă trebuie să întrebi dacă ești bogat, nu ești. Când ești bogat, o știi. Dar conform definiției mele, o persoană poate fi bogată câștigând 100.000\$ pe an sau mai puțin, așa cum poate fi și dacă face 100.000.000\$ anual. Inversa este, de asemenea, adevărată. O persoană poate fi bogată făcând 100-000-000\$ pe an. Eu pot fi bogat cu mult mai puțin decât mulți alți bogătași. Pur și simplu nu am nevoie de la fel de multe „jucării” ca ei. Până la urmă, lucrurile esențiale vieții, cum ar fi mâncarea, adăpostul și îmbrăcămintea, pot fi satisfăcute cu un venit mult mai mic: când ești bogat, totul se rezumă la jucării”. Pot fi la fel de bogat și fericit dacă trăiesc într-o casă de 300.000\$, cu câteva pogoane de pământ și mergând pe motocicletă mea Harley Davidson ca un prieten care conduce un Mercedes de 100.000\$ și stă într-un conac de un milion de dolari. Acesta este un lucru extraordinar referitor la bogăție. Ești singurul care trebuie să știe. Bogăția este un mod de viață, o atitudine și o stare de în majoritatea cazurilor, se transformă în: „Du-te la școală, ia-ți o slujbă și vei ajunge sărac!” Sunt puține slujbe, dacă mai sunt vreunele, ce pot ține pasul cu costurile crescânde impuse de inflație și cu numărul de oameni din ce în ce mai mare care aleargă după ocazii din ce în ce mai rare. Trăim într-o lume a tehnologiei, al cărei principal obiectiv este să facă viața mai ușoară și mai

rapidă, în același timp reducând nevoia de fabrici și, implicit, de muncitori în fabrici. Centrele industriale ce obișnuiau să angajeze peste 20.000 de salariați au acum mai puțini de 200, iar multe fabrici au fost închise de tot. Din ce în ce mai mulți oameni absolvă facultatea pentru ca mai apoi să devină șomeri sau să fie obligați să accepte slujbe plătite prost, plătite la oră, doar pentru a-și plăti chiria. Hei, dacă nu mă crezi, ia-ți o diplomă în filosofie și încearcă să te angajezi! Poți ori să predai, ori să te apuci de tuns peluze, și partea amuzantă este că tunsul gazoanelor poate îmbogăți mult mai repede decât o carieră în învățământ! Acesta este motivul pentru care scriu această carte. Vreau să îi ajut pe alții să devină bogați și, desigur, în același timp voi face și eu mai mulți bani, pentru a putea continua să mă bucur de propria-mi definiție despre bogăție și a-i ajuta pe alții să-și asigure prosperitatea. Gândește-te la asta.

Cei patru piloni ai bogăției

Pentru început trebuie să repet ceva ce am spus în Introducere: „Cei patru piloni ai bogăției au fost aceiași pentru toți cei care s-au îmbogățit având propria afacere. Și tu poți deveni bogat dacă urmezi formula celor patru piloni. Nu se pune problema dacă vei deveni, ci când!” Dacă ești un antreprenor, ai propria afacere sau deții simțul răspunderii necesar pentru a conduce o firmă, această carte îți este dedicată. Dacă în prezent lucrezi pentru altcineva și vrei să câștigi mai mulți bani fără a-ți părăsi locul de muncă, pornirea propriei afaceri pentru a câștiga „un ban în plus” poate fi răspunsul. Această carte îți va arăta foarte clar cum.

„Formula bogăției”

Un lucru pe care îl știu cu siguranță este că majoritatea oamenilor vor să se îmbogățească. Unii vor putere, alții vor faimă, dar aproape toți vor bani. Așadar am descoperit o „formulă a bogăției” ce are succes 100%. Atunci când este urmata întocmai, această formulă te va face bogat. Aproape tuturor ne-a fost spus: „Dacă muncești din greu, vei câștiga bani.” Corect, dar întrebarea este: câți bani? Am văzut oameni muncind din greu la McDonalds, Wal-Mart, Taco Bell, Ace Hardware sau în agenții imobiliare, asigurări,

antrenând cai, gătind sau construind case. Muncesc între 10 și 12 ore pe zi, șase sau șapte zile pe săptămână, și n-au nici măcar doi bani la sfârșitul lunii. Așadar, privind aceste lucruri într-o manieră pragmatică, doar dacă muncim mult și din greu nu este o garanție că vom ajunge bogați. Unii spun că secretul îmbogățirii este „să muncești cu cap” și nu „din greu”. Cred că șt/ai ce vor să spună cu asta. Acest concept mi-a fost explicat ca

fiind realizarea lucrurilor care sunt importante, și nu doar a celor care sunt urgente. Admit că acesta este cu siguranță un pas în direcția bună, însă doar un pas nu este destul ca să te îmbogățești. Ca să elaborez o formulă viabilă de a face bani și *ă-i* păstra, am studiat și evaluat toți oamenii bogați pe care îi cunosc. Demult, la ora de chimie, am învățat cu toții că formula apei este H_2O sau 2 atomi de hidrogen și unul de oxigen. HO_2 este cu totul altceva. Formula apei este aceasta, și nu o poți schimba. Prin urmare, care este formula pragmatică a îmbogățirii?

Bogăția ca stare

Când spun „sa te îmbogățești”, nu vorbesc despre „a o duce bine”, „a te descurca”, „a o duce binișor¹” sau „a o duce așa și așa”. Vorbesc despre a fi *bogat* - a ajunge în punctul în care nu banii îți stăpânesc viața, ci tu stăpânești banii. Acel punct în viață când faci lucrurile pe care le dorești, atunci când vrei să le faci, fără să-ți faci griji cum îți vei permite să le realizezi. Nu este nevoie să îți spun când vei fi bogat; vei ști că ești. Este ca și cum cineva te-ar întreba: „Cum voi ști că mi-am atins ținta?” Dacă trebuie să întrebi, înseamnă că n-ai atins-o. Dacă trebuie să întrebi dacă ești bogat,

înseamnă că nu ești. Bogăția nu înseamnă cifre, este o stare de spirit și un stil deviată. Dar crede-mă, când vei fi... o vei ști.

Iată formula pragmatică ce te va îmbogăți. Sistemul se bazează pe patru imenși piloni ai bogăției. Utilizarea a unul sau doi dintre piloni te va ajuta să faci mai mulți bani, dar, dacă îi vei folosi pe toți patru, te vei îmbogăți; deci nu spune că nu ai nevoie de unul dintre ei. Ai nevoie de toți cei patru piloni ca să fii bogat. Fiecăruia dintre ei i se asociază o regulă. Urmează regula... și îmbogățește-te. Iată cât este de simplu.

Prima regulă: de două ori mai bun la jumătate de preț

Regula primului pilon este: „Orice te-ai decide să faci... Fii de două ori mai bun la jumătate de preț!” Hei, asta a fost ușor, nu-i așa? Și tu ai fi putut găsi această regulă simplă. Ce vreau să spun aici este că, indiferent de afacerea sau serviciul pe care le oferi, să nu le oferi doar la jumătate de preț și nu prea bun: Nu! Ele trebuie să fie de două ori mai bune decât ale concurenței... dar la jumătate de preț. Găsește calea de a face asta. Wal-Mart și Target vând aceeași marfă pe care o poți cumpăra de la alte magazine, dar costă cu mult mai puțin. Ei au găsit modalitatea de a face asta, și chiar dacă unor oameni le displace profund să cumpere de acolo, totuși o fac. Desigur, Wal-Mart îl scoate din afacere pe „vânzătorul mărunt”, dar asta înseamnă, de fapt, capitalismul. Capitalismul este doar un sinonim

pentru războiul în afaceri. Dar am deviat de la subiect. Se spunea că, dacă vrei să faci un milion de dolari, ar trebui să construiești o cursă de șoareci mai bună. Asta ar putea fi adevărat dacă noua cursă de șoareci îmbunătățită ar costa mai puțin decât vechea cursă de șoareci standard. Dar, dacă noua și performanta cursă de șoareci costă de două ori mai mult, atunci va trebui să te străduiești considerabil mai mult în vânzări, ca să-i convingi pe oameni că ea este într-adevăr mai bună și merită banii în plus. Voi scrie mai mult despre acest concept, „de două ori mai bun la jumătate de preț”, ulterior în această carte. Ți voi arăta cum să fii de două ori mai bun și cât de important este prețul. S-ar putea să nu fii capabil să ceri jumătate de preț, dar percepția se transformă în realitate, așa că citește mai departe. Deocamdată, amintește-ți: mai puțin înseamnă totdeauna mai bine când e vorba de mintea omului. Suntem suflete lacome. Sigur, calitatea vinde, dar vinde de două ori mai multa calitate la jumătate de preț și vei vinde mult mai mult, vei vinde mai ușor și mai repede. Ești pe cale să devii bogat. Dar lucrurile nu se opresc aici.

A doua regulă: împărtășește-ți cunoștințele Regula celui de-al doilea pilon este: „împărtășește-ți cunoștințele.” Asta înseamnă să-i înveți pe alții să facă ceea ce faci tu. Altfel spus, dacă ești foarte priceput în amenajarea de peisaje, învață-i pe alții să facă ceea ce faci tu, până devin la fel de buni sau chiar mai buni ca tine. Dacă ești un minunat constructor de căsuțe de joacă pentru copii, învață-i și pe alții să construiască astfel de căsuțe la fel de bine sau chiar mai bine decât le construiești tu. Iată un alt mod de a privi lucrurile:

imediat ce devii cel mai bun jucător de baschet de pe un teren, învață pe cineva să fie la fel de bun sau mai bun ca tine, și apoi apucă-te de antrenorat. Nu te poți îmbogăți niciodată dacă tot timpul, energia și resursele tale sunt ocupate în mod inutil să facă același lucru. Nu te poți îmbogăți dacă ești atât de ocupat cu amenajarea de peisaje încât nu mai ai timp să faci rost de noi contracte. De îndată ce observi că ești ocupat între 70 și 80 la sută din timp, începe să-ți împărtășești cunoștințele. Nu aștepta până ești atât de ocupat încât nu mai ai timp să o faci. Este foarte important.

A treia regulă: împarte bogăția Regula celui de-al treilea pilon este: „împarte bogăția.” Asta înseamnă că trebuie să fii dispus să dai partea leului pentru a face mai mulți bani. Fa—i bogați pe alții, pentru ca tu să poți ajunge bogat. Este mai bine să obții de la 25 până la 50% dintr-o sumă mare decât 100% dintr-o sumă mică. Împărtășește-ți cunoștințele (al doilea pilon), împarte bogăția (al treilea pilon) și începi să faci bani pe măsura

cantității și calității muncii tale. Totuși, nu tu o să faci această muncă de calitate. Ai învățat pe atâția oameni câți a fost necesar să facă treaba, și pentru munca lor, ești dispus să-ți împărți bogăția.

A patra regulă: nu mai face munca de jos Regula celui de-al patrulea pilon este: „Trebuie să fii dispus să nu mai faci munca de jos și să te străduiești doar să obții mai mult de muncă-” Cu alte cuvinte, trebuie să fii dispus să renunți la amenajarea de peisaje sau orice altă ocupație ai și să-ți petreci majoritatea timpului găsind mai multe treburi pe care oamenii tăi să le facă. Asta înseamnă că trebuie să fii dispus să-ți vinzi serviciile și să încetezi să le mai prestezi. Acesta este cel mai ușor lucru de predat și cea mai grea regulă de urmat Trebuie să fii președintele unor „artiști muritori de foame”. Totuși, nu vrei să fii tu însuși un artist muritor de foame. Chiar dacă ai adora să pictezi și chiar dacă ai face bani vânzându-ți tablourile, nu mai poți continua să pictezi. îi poți învăța pe oameni să picteze și îi poți plăti să picteze, dar nu poți picta tu însuși. În schimb, petrece-ți timpul vânzând tablourile produse de artiștii muritori de foame. Trebuie să fii dispus să renunți la activitatea ta și, în schimb, să te concentrezi la obținerea cât mai multor contracte. Și ideea nu se oprește aici. Curând, vei angaja mai mulți oameni și-ți vei împărtăși din nou cunoștințele, le vei arăta lor cum să obțină mai multe contracte, așa cum ai făcut tu, iar apoi, ei vor face rost de tot mai multe contracte, astfel încât oamenii tăi vor face din ce în ce

- 1 - Ai fost de două ori mai bun la jumătate de preț.
- 2 - Ti-ai împărtășit cunoștințele și i-ai învățat pe oameni să facă ceea ce faci tu, pentru ca și ei să facă bani.
- 3 - Ti-ai împărtășit bogăția, păstrând doar între 25 și 50% din profit și plătindu-ți oamenii cu restul.
- 4 - Ai încetat să-ți mai faci meseria și ai început să obții alte contracte.

Într-un anumit punct, nici măcar nu ai să mai vinzi, alții o vor face pentru tine, ceea ce le va permite un stil de viață satisfăcător în timp ce tu trăiești pe picior mare. Bogăția s-ar putea să nu te facă mai fericit, dar îți va permite să nu te mai îngrijorezi din pricina banilor și îți poate îmbogăți viața dacă îi ghidezi pe alții să facă bani, la rândul lor. Un lucru este sigur, dacă nu ai fost niciodată bogat, nu încerca să-mi spui că banii nu contează. De exemplu, poate nu contează acum pentru tine dacă te poți duce în Hawaii să te scalzi în soare, pe nisipurile albe din stațiunea Grand mai mulți bani, toate astea deoarece le-ai împărtășit cunoștințele tale. Acum, tu ești rege în biroul de contabilitate, numărându-ți toți banii și cum ai ajuns acolo?

Cei patru piloni ai bogăției

Waialea. Totuși, odată ce vei fi fost acolo, va conta și vei vrea să împărtășești experiența cu familia și prietenii. Cei care „au fost acolo și au făcut” știu ce vreau să spun. Cei care nu au fost pot spune că nu le pasă, dar ar trebui să le pese. Așa este și cu bogăția. Când ești bogat, vrei ca și alții să fie bogați. Atât de bine este. Amintește-ți, bogăția nu ține de o cifră - este o stare de spirit și un stil de viață. Doar tu vei ști când ai atins acea stare mentală dată de bogăție. Gândește-te la asta.

Primul pilon

De două ori mai bun la jumătate de preț

A fi de două ori mai bun la jumătate de preț este unul dintre acele concepte ușor de exprimat, dar foarte greu de pus în practică pentru majoritatea oamenilor. Se întâmplă astfel fiindcă poți pretinde că afacerea sau serviciul tău este de două ori mai bun, dar o poți dovedi? Poți spune că este la jumătate de preț, dar o poți dovedi? Este mult mai ușor de spus decât de făcut. Așadar, haide să ne oprim un pic, pentru a fi siguri că înțelegem motivele primului pilon.

Importanța clienților

Clădirea averii personale se bazează pe acest pilon. Există două motive esențiale pentru care afacerea ta trebuie să fie de două ori mai bună la jumătate de preț. Primul, vânzările se realizează mai ușor. Al doilea, clienții îți rămân fideli mai mult timp. Când oamenii te doresc mai mult decât îi dorești tu pe ei, deoarece ești de două ori mai bun la jumătate de preț, *vânzarea* devine o simplă chestiune de *explicare* a afacerii. Nu trebuie să fii cel mai bun agent de vânzări din lume. Nu trebuie să știi despre captarea atenției, stârnirea interesului, convingere, trezirea dorinței sau pasul de încheiere a afacerii. Nu trebuie să știi cum să abordezi un om până când emite semnalul că este dispus să cumpere. Tot ce trebuie să faci este să le spui potențialilor clienți ce face produsul sau serviciul tău și de ce este de două ori mai bun la jumătate de preț, iar clienții și cumpărătorii te vor implora ei pe tine, în loc să Îl implori tu pe ei. Dacă există o nevoie pentru bunul sau serviciul tău și dacă oamenii sunt dispuși să plătească pentru acesta, atunci vânzarea îuî va fi mult, mult mai simplă, și clienții îți vor rămâne mult timp fideli, deoarece ești de două ori mai bun la jumătate de preț.

Cum să-ți păstrezi clienții

Vezi tu, odată ce o vânzare este încheiată, în special în domeniul serviciilor, trebuie să te asiguri că nu te vor părăsi clienții. Să vinzi unul client este mult mai ușor decât să păstrezi unul. Clienții sunt schimbători. Pur și simplu se trezesc într-o dimineață și, fără nici un motiv întemeiat decid că vor să te părăsească pentru a încerca serviciile altcuiva. Totuși, hai să spunem că lucrezi în domeniul amenajării de peisaje și tunzi peluze pentru clienți din zone rezidențiale. într-o zi, echipa ta nu-și face treaba tocmai perfect în cazul uneia dintre clienți. Hai să spunem că nu a tuns un tufiș chiar așa cum trebuie, așa că, atunci când vine acasă după o zi obositoare, clienta observă, coborând din mașină, lufa tunsă nu tocmai perfect Ea vrea să te concedieze pe loc Se duce imediat la telefon și începe să sune alte firme ce se ocupă cu amenajarea de peisaje, aflând că acestea nu furnizează toate serviciile pe care le furnizează firma ta și sunt de două ori mai scumpe. Brusc, se calmează și spune; „Pur și simplu a fost o zi proastă. întotdeauna își fac perfect treaba. Se vor descurca mai bine data viitoare” - și astfel păstrezi un client. Așadar, asta este strategia ce se ascunde în spatele regulii de două ori mai bun la jumătate de preț". Vezi tu, dacă ești la fel de bun la același preț, clienții tăi au de unde alege. Dacă nu apelează la serviciile tale, pot alege dintr-o listă cu alte companii ce furnizează aceleași bunuri sau servicii. Nu trebuie să-ți rămână fideli. Dar atunci când clienții tăi se întrebă: „Dacă nu tu, atunci cine?” - și nu găsesc nici un răspuns, nici un alt „cine”, atunci șansa ca ei să te

părăsească este mică. Lăcomia este un excelent factor motivațional pentru a-ți păstra clienții. Toată lumea dorește un bun sau serviciu ce este mai bun decât ce oferă concurența și la un preț mai mic decât al lor. Repet: vânzarea și păstrarea clienților sunt elemente-cheie pentru a deveni și a rămâne bogat.

Viața ușoară

Vorbeam cu o prietenă despre ce își dorește ea de la viață. Desigur, la fel ca majoritatea, își dorea liniște sufletească și să fie bogată. Am întrebat-o ce înțelege prin liniște sufletească, și ea mi-a răspuns: să nu-și mai facă atâtea griji în legătură cu banii, l-am spus

că o asemenea liniște este ușor de obținut mai greu de obținut sunt celelalte tipuri de liniște sufletească. Oricum, mi-a spus că, dacă ar câștiga 250.000\$ pe an, s-ar considera bogată. Așa că am întrebat-o ce avea de gând să facă pentru a câștiga 250.000\$ pe an, și ea mi-a răspuns: „Nu vreau să fac nimic. Vreau doar să câștig la loterie sau să câștige atât soțul meu. Eu vreau să gătesc pentru prietenii mei, să am destui bani încât să fac

ce vreau, când vreau, indiferent dacă asta înseamnă să călătoresc sau să stau acasă și, pur și simplu, să trăiesc viața fără grija că nu am destui bani." Ei bine, trece-mă și pe mine la socoteală!

îmbogățire rapidă?

Aș dori să discut despre problema dorinței de îmbogățire rapidă și efectul pe care îl are o asemenea gândire. Pare oarecum ridicol că majoritatea oamenilor cu care vorbesc vor să câștige la loterie și să-și petreacă restul vieții fără să facă nimic. Dar este imposibil să nu faci nimic. Chiar dacă stai și îți contempli buricul, tot faci ceva. Așadar, chiar dacă am câștiga la loterie, tot ar trebui să facem ceva. De aceea, dacă ai posibilitatea, ar trebui să-ți începi afacerea făcând ceva ce îți place într-adevăr. Acest lucru face viața mai distractivă. Atunci când ai o pasiune pentru ceea ce faci ca să câștigi bani, întreaga muncă pare mai mult o joacă. Mi-ar fi greu să am o afacere legată de amenajarea de peisaje, chiar dacă aș putea să câștig un milion de dolari ca decorator peisagist. Să tund peluza și să aranjez arbuștii nu este pasiunea mea. Amenajarea peisajului înseamnă, pentru mine, muncă. Dar, pe de altă parte, o afacere legată de vânzări, publicitate și marketing este adevărata pasiune

a vieții mele. Ce vreau să spun este că trebuie să începi o afacere făcând ceva ce îți place într-adevăr, ceva care chiar te pasionează. De asemenea, este chiar util dacă ești bun în ceea ce faci. Nu aș putea niciodată să îmi câștig traiul pictând tablouri în ulei... decât dacă ar fi iar la modă omuleții trasați din liniute!

Ce să faci ca să te îmbogățești? Majoritatea dintre noi nu vor câștiga la loterie, așa că mai bine ne-am gândi ce este de *făcut* ca să ne îmbogățim. Doar dorința de îmbogățire nu ajunge, altfel toți am fi bogați. Niciodată nu am întâlnit un om care să își dorească să fie sărac. Niciodată nu am întâlnit un om care să își dorească să aibă problema banilor. Să fim serioși! Noi toți vrem să fim bogați. Deci, *tu* ce vei face ca să te îmbogățești? Ce poți face de două ori mai bine și la jumătate de preț?

Alegerea unei afaceri

Este utilă alegerea unei afaceri de care oamenii au nevoie, fiind dispuși să îți plătească bani ca să le faci serviciul sau să cumpere produsul pe care îl vinzi. Indiferent cât de minunată crezi că este afacerea ta, dacă oamenii nu-ți doresc serviciile, atunci nu ai o afacere. Încearcă să ai o afacere care-ți oferă o clientelă cât mai vastă posibil. S-ar putea să fii un real talent în supravegherea melcilor, dar nu cunosc prea mulți oameni care te-ar plăti ca să faci așa ceva în locui lor. Cea mai bună metodă de a-ți alege

afacerea este să selectezi un domeniu în care există multă concurență, ceea ce înseamnă ca există mare cerere pentru acel serviciu, și apoi să studiezi liderul din domeniul respectiv. Cunoaște-I pe Numărul Unu mai bine decât îți cunoști copiii. Află care îi sunt tarifele, ce servicii oferă, care îi sunt furnizorii, care îi sunt cei mai bănoși clienți, ce îi motivează pe oameni să apeleze la el, câți oameni lucrează pentru el și așa mai departe. Ideea este că, dacă nu *cunoști* concurența, nu o poți *înfrânge*. La urma urmei, afacerile sunt un câmp de luptă. Majoritatea dintre noi nu se mai omora unul pe celălalt ca să-și răpească pământul, casa sau bunurile, acum doar se înfrâng în afaceri. Dacă nu îți cunoști concurenții și felul în care gândesc, ceea ce fac și cum poți s-o faci mai bine decât ei, nu-ți poți forma o strategie cu care să îi învingi în propriul lor joc.

Același serviciu... de două ori mai bun... la jumătate de preț

Odată ce cunoști răspunsurile la aceste întrebări, este simplu. Tot ce ai de făcut este să oferi aceleași servicii ca Numărul Unu și s-o faci de două ori mai bine, la jumătate de preț. Vei fi în avantaj. Numărul Unu nici nu va observa că îi furi afacerea. Va fi prea mare ca să observe. Tu ești David, și el este Goliat. Va crede că simplul fapt că încerci este o prostie. Dar poți să persisti în „prostie” până se strâng banii în bancă. Când afacerea ta va fi cu adevărat de două ori mai bună la jumătate de preț, clienții vor veni la tine. Trebuie doar să le dai de știre că afacerea ta există, iar clienții și consumatorii vor face coadă la ușa ta. Vom vorbi ulterior mai mult despre acest principiu al marketingului și vânzărilor. Deocamdată, însă, trebuie să știi să lucrezi în vânzări. Nu vei înceta să îți vinzi serviciile până când nu vei finaliza al patrulea pilon.

Concentrarea pe calitate

Pentru moment, concentrează-te asupra afacerii pe care o ai sau pe care o crezi și asupra modalității în care poți cu adevărat să fii de două ori mai bun la jumătate de preț. Dacă nu poți cere jumătate de preț, apropie-te cât mai mult posibil de această cifră, dar nu ai nici o scuză să nu fii de două ori mai bun. Doar calitatea serviciilor te poate face de două ori mai bun. Când ești într-adevăr de două ori mai bun la jumătate de preț și afacerea ta se dezvoltă pe zi ce trece, atunci ești gata să „împărtășești cunoștințele”. Gândește-te la asta.

Al doilea pilon

Împărtășește-ti cunoștințele

De îndată ce ai o afacere despre care știi că este foarte cerută și ești foarte activ în acel domeniu, faci bani, îți îmbunătățești serviciile, depășești concurența, iar 60-70% din timp îți este ocupat cu servirea clienților și a cumpărătorilor pe care îi ai la momentul respectiv, ești gata pentru Pilonul Doi. Acesta este momentul în care împărtășești cunoștințele despre afacerea ta și înveți pe altcineva să fie la fel de bun ca tine.

Așa să fie oare? Nu! Trebuie să-l înveți să fie *mai bun* decât tine în propria ta afacere. Motivul pentru care începi acest proces când 70-80% din timpul tău este ocupat cu satisfacerea actualului portofoliu de clienți este acela că, dacă nu vei începe acum, vei rata oportunitatea. În curând vei fi 100% ocupat doar cu munca de jos și nu vei mai avea timp să-ți vinzi serviciile. Amintește-ți că nu poți renunța la vânzări, fiindcă îți vei distruge afacerea. Te vei plafona și nu vei mai putea progresa către următorul nivel al afacerii. Tu ești cheia către următorul pas. Afacerea are nevoie de tine, iar tu ai nevoie de timp.

Nu fi de neînlocuit

Ei, nu spun că nu vei mai câștiga bani... o vei face. Dar nu vei putea să-ți dezvolți afacerea, pentru că nu vei avea timp să o mărești. Ai creat deja o afacere care este de două ori mai bună la jumătate de preț și ai mai multă clientelă decât poți aborda, iar în acest punct vei crede că nimeni nu te poate înlocui. Că doar tu poți face ceea ce faci. Dacă tu nu îți mai servești clienții și cumpărătorii, ei te vor părăsi.

În acest moment, vei dori să angajezi pe cineva care să îți vândă serviciile, astfel încât tu să ai timp să îți servești clienții, iar motivația este că te simți al naibii de important pentru clienți. Pune capăt acestui mod de gândire stupid! Motivul pentru care clienții vin la tine este că ești de două ori mai bun la jumătate de preț. Ești o persoană simpatcă, dar clienții te-ar părăsi și ar merge la altă companie dacă cealaltă companie ar fi de două ori mai bună la jumătate din prețul cerut de tine. Amintește-ți, nu poți fi niciodată „la fel de bun la același preț”, întrucât clienții te vor părăsi. Tu ești cheia către noi vânzări, noi clienți și noi afaceri. Nimeni, cel puțin acum, nu poate să-ți vândă marfa la fel de bine ca tine. Nimeni! Știu că majoritatea cititorilor se va contrazice cu mine pe această temă. Crezi că ești atât de grozav la „tunsul peluzelor”, că nimeni nu ar putea să le tundă mai bine decât tine, dar crede-mă, dacă vei fi dornic să îți împărtășești cunoștințele, vei găsi pe cineva mai bun decât tine. Trist, dar adevărat; oricine poate fi înlocuit. Te vei retrage singur din post și vei învăța pe altcineva să fie mai bun decât tine.

Nu face: învață pe altul!

Cea mai bună cale de a o face este să te consideri un mentor. Vei consilia pe altcineva să fie mai bun decât tine în propria ta afacere. Asta înseamnă că va trebui să fii un bun profesor ceea ce necesită răbdare din partea tuturor. Doar faptul că suntem persoane cu spirit întreprinzător înseamnă că am putea fi descriși ca niște singuratici și că ne place să facem lucrurile în felul nostru. Exact aici nu vreau să încurci un sistem cu o metodă. Dacă o vei face, îți vei condamna dublura ta moarte. Motivul pentru care folosesc cuvântul „dublură” este pentru că persoana pe care o consiliezi te va dubla exact în același mod în care este dublat pe scenă un actor principal. O dublură știe toate replicile, toate cântecele, toată mișcarea scenică, toate schimbările de costume, toate intrările și toate scenele. Dar doi actori nu joacă același rol exact în aceeași manieră. Replicile pot fi aceleași, dar redarea este unică și distinctă pentru fiecare actor în parte, lată ce vreau să spun când vorbesc despre „sisteme” și „metode” Un sistem este modul în care trebuie să funcționeze compania. O metodă este felul în care fiecare persoană decide să o conducă să lucreze în interiorul sistemelor pe care le-ai stabilit. Învaț-o sistemele, politicile, regulile și așa mai departe și lasă-ți dublura să decidă cum să facă treaba cel mai bine. Amintește-ți, exact ca un actor pe scenă, că replicile sunt aceleași, dar actorul le interpretează și le prezintă într-o manieră unică, personală. Concentrează-te asupra sistemelor și așteptărilor, dar lasă-ți dublura să decidă cum să facă sistemele să funcționeze în timp ce ajunge la rezultatele sau așteptările pe care le dorești. Nu-ți pasă atât de mult *cum* sunt obținute rezultatele, ci te interesează ca ele să *fi* obținute.

Învață în mod inteligent

Sistemele sunt măsuri de siguranță pe care trebuie să le introduci în afacerea ta, astfel încât să fii sigur că munca este corect desfășurată și-ti va aduce bani. Ai elaborat aceste sisteme în timp ce îți creai afacerea.

Ai ajuns la cele mai bune sisteme după o mulțime de încercări și greșeli. Știi că sistemele tale funcționează, deoarece tu le elaborezi și „ai făcut deja toate greșelile posibile”. Sigur, vor mai fi și alte greșeli, dar știi destul despre ce nu trebuie să faci încât să poți face acum bani fără să repeți greșelile din trecut. Este ca și cum ai învățat, când erai copil, să nu atingi plita fierbinte. Puteai să o crezi pe mama când îți spunea: „Nu atinge plita fierbinte, fiindcă te vei arde” sau puteai, din contră, să atingi plita și să te arzi. Rezultatul era, în final, același: nu mai atingeai niciodată plita.

Totuși, un mod de a învăța este cel dur, celălalt este de a învăța în mod inteligent.

Dacă dublura ta este isteată, va învăța din greșelile tale și nu va atinge plita fierbinte. În felul acesta, greșelile și erorile ne sunt prieteni, atâta timp cât învățăm din ele. Cu cât mai multe greșeli faci și apoi te abții să le repeți, cu atât mai mult succes vei avea în afacerea ta. Dacă nu vei încerca, fii sigur că nu vei reuși. Consideră totul ca pe un joc în care trebuie să câștigi cu orice preț.

Învăță pe altul în mod inteligent

Prin urmare, acum, după ce ai învățat dintr-o

mulțime de muncă intensă, greșeli și succese...

Împărtășește-ți cunoștințele. Nu ar fi îngrozitor dacă toți savanții ar trebui să o ia de la capăt, având doar cunoștințele lui Aristotel, care este numit primul om de știință? Slavă cerului că în lumea științei există o mulțime de cunoștințe împărtășite altora. Făcând același lucru îi permiți dublurii tale să aibă un avans de ani întregi față de locul în care ai început tu. O parte a procesului de îmbogățire și păstrare a acestui statut este împărtășirea cunoștințelor către alții, astfel încât aceștia să poată deveni mai buni decât tine, deoarece au avut avantajul de a învăța din greșelile tale. Devino cel mai mare profesor din lume. Nu rămâne cel mai mare decorator peisagist din lume. Este timpul să mergi mai departe și, exact ca Aristotel, să împărtășești ceea ce știi. Deși procesul este anevoios, rezultatele sunt atât de profitabile, încât merită efortul.

Procesul predării solicită examinarea fiecărui sistem pe care îl aplici în momentul de față. Pune totul în scris ori de câte ori posibil și așteaptă-te ca dublura ta să învețe atât de mult, încât să vină o zi în care să te învețe la rândul ei... aceasta în cazul în care ai dori să înveți mai multe despre cum să faci treaba de jos. Dar nu vei dori să înveți mai multe despre tunderea peluzei sau scrierea unei reclame, sau vinderea unei case; prin aceasta ai trecut, ai făcut toate acestea. Tu te ocupi de vânzarea produselor și a serviciilor și de predare, iar când studentul va deveni mai cultivat decât profesorul... fii gata să te îmbogățești!

„Sari în apă.

Cel mai bun mod de a învăța pe cineva este vechea metodă de a-l arunca în apele tulburi și a aștepta să

țipe după ajutor! Nu vreau să spun să nu îi dai nici o informație, desigur că îi vei da. Nu vrei ca un doctor care tocmai a terminat facultatea să îți facă o operație pe cord deschis. Nu vrei ca un pilot abia ieșit din școala

de pilotaj să sară într-un Boeing 747 și să te ducă în Japonia, lată de ce, după terminarea facultății, doctorii muncesc ani de zile înainte să intre într-o sală de operație, drept chirurghi asistenți, lată de ce piloții debutanți stau o vreme în carlingă, observând. Vrei să îți înveți dublura dându-i posibilitatea să te urmărească și să te asculte. Apoi, va „sări în apă”, în timp ce tu o vei privi și va țipa după ajutor, dacă va fi în primejdie. Vrei ca dublura să facă treaba în timp ce

ești acolo, la îndemână, ca să o salvezi dacă dă greș. Dar nu vrei să stai acolo, ca maestru și salvator, prea multă vreme. Trebuie să îi dai dublurii posibilitatea să greșească. Învățăm mult mai mult din greșeli decât dacă cineva ne îndrumă exact, pas cu pas, oricât de mici ar fi acești pași de parcurs. Așază-te pe scaunul din spate

Așadar, învață-ți dublura făcând din ea umbra ta, atâta timp cât tu faci treaba de jos. Apoi, pune-o pe ea la muncă, în timp ce tu o supraveghezi și o ajuți în caz de nevoie. Apoi vine partea cea mai grea... nu mai veni la muncă. Aceasta te va ucide. Darea să îți ajuți într-adevăr dublura să învețe maxim posibil, trebuie să te dai deoparte și să vezi ce se întâmplă. Las-o să dea greș. Las-o să aibă succes. Dar las-o să muncească fără tine. „Când studentul este gata, va apărea și profesorul”. Atâta timp cât dublura crede că știe, ea nu va avea ce întrebări să-ți pună. Până nu îți vei lăsa dublura să iasă pe scenă fără tine, nu te va întreba nimic. Putem afla doar dacă vrem să știm. Eșecul scoate la lumină întrebările din noi toți. Deci răspunde-i la întrebări și încurajează-ți dublura să pună altele. Dă-i de înțeles că îți place mult când îți pune întrebări. Nu îi crea senzația că ele denotă lipsă de inteligență, fiindcă va înceta să te întrebe. Fă-o să se simtă deșteptă când pune întrebări, și dublura ta va deveni vioara întâi, iar tu vei putea să stai în umbră și să îți aduni bogăția. Dacă va trebui să fii totdeauna vioara întâi, nu vei putea fi niciodată bogat. Soliștii fac bani buni, dar

A! doilea pilon: împărtășește-ți cunostințele

producătorii, studiourile și distribuitorii se îmbogățesc. Nu trebuie să fii cel mai bun decorator peisagist, lasă-ți dublura în acest rol - tu trebuie să vrei să fii cea mai bogată persoană care se ocupă de afacerea amenajării peisajului.

Nu te poți îmbogăți făcând munca de jos.

Împărtășește-ți cunoștințele și vei fi gata să împărți bogăția. Gândește-te la asta.

Al treilea pilon

împarte bogăția

Acesta este punctul în care afacerea ta într-adevăr devine distractivă. Totuși, ca să te îmbogățești, va trebui să îți înăbuși pornirea naturii spre lăcomie. Va trebui să îți asumi față de altul angajamentul de a-l ajuta să se îmbogățească. Va trebui să împărți bogăția, și aceasta nu va fi ușor. Vezi tu, majoritatea patronilor încearcă să își plătească personalul cât mai prost posibil, astfel încât patronul să obțină maximum de profit. De fapt, adevărat este exact opusul. Este necesar să îți plătești oamenii cât mai mult posibil dacă vrei să te îmbogățești. Oamenii sunt resursa ta cea mai valoroasă. Oamenii care lucrează cu tine și pentru tine au mai mare legătură cu îmbogățirea ta decât ai tu. Este necesar să încerci să le dai maximum posibil ca salarii, prime, beneficii și libertate, și exact atunci când crezi ca le-ai dat destul, să le dai mai mult! Vreau să le plătești de două ori mai mult decât ar putea câștiga făcând aceeași muncă pentru altcineva. Corect, exact asta am spus: „Plătește-le de două ori mai mult!”

De ce să plătesc de două ori mai mult? Sunt două motive pentru asta. Mai întâi, dacă le plătești de două ori mai mult decât ar putea câștiga în orice altă parte, atunci chiar în cea mai proastă zi a lor, când ar vrea să îți spună unde să îți vâri postul lor, se vor gândi de două ori înainte să o facă. Unde se vor duce? Dacă pleacă de la tine și caută posturi la unul dintre concurenți, vor avea jumătate din salariu, ca să nu mai amintim de beneficiile pierdute. Tu vrei să mulțumească în fiecare zi stelei lor norocoase că ești un nebun care îi plătește așa de bine.

În al doilea rând, vrei să îți plătești oamenii de două ori mai mult decât ar câștiga în altă parte făcând același lucru pentru ca tu să nu trebuiască să te întorci la Pilonul Doi și să îți „împărtășești cunoștințele” din nou. Instruirea și perfecționarea iau timp. Ultimul lucru pe care vrei să îl faci este să te întrerupi și să cauți o altă persoană pe care să o înveți meserie. Timpul înseamnă bani și, dacă vrei să fii bogat, este nevoie ca oamenii să stea pe lângă tine pentru totdeauna. Dacă îți instruiesti bine oamenii, le dai libertatea de care au nevoie ca să își găsească propriile metode de a ajunge la rezultatele dorite și îi plătești de două ori mai mult decât concurența, ei vor rămâne lângă tine pentru totdeauna. Chiar se vor gândi de două ori înainte de a se aventura pe cont propriu și a pune bazele propriei afaceri. De ce ar face-o? Pot avea toate avantajele și face o mulțime de bani fără vreunul dintre riscurile pe care le implică administrarea propriei afaceri. Sunt fericiți să meargă acasă noaptea și să ufte de tine și afacerea ta. Tu, pe de altă parte, te gândești fără încetare la afacere.

Afacerea ta este copilul tău și are nevoie de dragoste și tandrețe 24 de ore pe zi, 7 zile pe săptămână. Este interesant să fii antreprenor. Ai crede că toată lumea vrea să fie, dar nu-i așa. Foarte puțini dintre noi își doresc responsabilitățile, durerile de cap, stresul și riscurile pe care noi, antreprenorii, le adorăm! Ele sunt motivul pentru care ne trezim dimineța. Totul este un joc! Adorăm jocul îmbogățirii, și chiar zilele proaste par bune față de perspectiva de a lucra pentru altcineva. Nu toți angajatorii sunt atât de minunați ca tine.

împărțirea bogăției

Și acum, haide să vorbim puțin despre cum să împărți bogăția cu alții. Cea mai bună cale este să plătești angajaților un salariu garantat, de două ori mai mare decât oriunde altundeva, și apoi să le dai „o bucată din plăcintă” Nu-mi pasă dacă dai cuiva de zece ori salariul mediu pentru postul respectiv, nu este niciodată destul. Toată lumea vrea să ia parte la acțiune. Aceste prime și stimulente trebuie date în două moduri.

Plătește procentual

Mai întâi, trebuie să îți împărți averea dând oamenilor-cheie un anumit procent din profitul global net lunar. Recompensa imediată este importantă în dresura animalelor, și nimic nu seamănă mai mult cu animalul decât omul. Vrem să fim recompensați pe loc. În al doilea rând, trebuie să le plătești comision la contractele obținute. Asta îi stimulează să vândă, și tu îți dorești asta. Vrei ca personalul tău să se gândească mereu cum poate să sporească profiturile minimale. Faptul de a-l lăsa să „simtă” o parte din profituri te ajută în două moduri. Se vor gândi mereu cum să micșoreze costurile și să mărească profiturile. Când plătești doar pe baza încasărilor globale, și nu pe baza profitului global net, nu există pentru personal un stimulente ca să îți economisească bani.

De fapt, îi încurajezi pe oameni să cheltuiască bani ca să facă mai mulți. Nu vrei o companie cu încasări enorme și marjă mică de profit. Vrei o companie cu încasări enorme și profit net mare. Ești în afacere ca să faci bani, nu să îi cheltui. Ri atent să nu confunzi profitul brut sau totalul facturat cu profitul global net. Profitul global net este al tău să îl cheltuiești, profitul brut, nu. Plătește două feluri de prime: una pe profitul global net al întregii companii și una pe contribuția personală la profitul companiei. Hotărăște singur cât poți da, însă, dacă ai îndoieli, dă-le mai mult!

Cheltuiește bani ca să faci bani ȘI acum, haide să ne întoarcem la tine... cel lacom. Ti-am spus că acest pilon nu va fi ușor de suportat. Îți vei spune în sinea ta lucruri ca: „Hei, de ce îi plătesc așa de mult? La urma

urmei, eu am pus bazele acestei companii. Eu am fost cel care a suferit ca să plătească facturile și să pună afacerea pe roate. Eu am fost cel care a stat treaz noaptea, îngrijorat de cum aveam să o scot ia capăt. Eu am fost cel care a muncit 18 ore pe zi timp de 3 ani. Ei nu și-au făcut griji cu salariul. Ei nu a trebuit să vina la muncă la 6 dimineața și să ajungă acasă la miezul nopții. Ei nu au lipsit de la toate meciurile de fotbal ale copilului. Ei doar au venit la muncă, și-au făcut treaba, și-au încasat cecul gras și s-au dus acasă să bea bere și să adoarmă în fata televizorului." Da, așa vei gândi, dar nu te lăsa prins în capcană. Sigur că ai muncit din greu. Sigur că ai avut multe nopți de insomnie. Sigur că îți plătești oamenii cu cecuri grase, dar acum, ei te îmbogățesc, așa că nu mai trebuie să îți faci griji cu banii și poți să conduci mașini luxoase, să locuiești în case impunătoare, să călătorești prin lume și să muncești când vrei și unde vrei sau deloc. Angajații tăi sunt motivul pentru care ai viața minunată și bogată pe care o a?, iar tot ce vor ei deoarece îți dau aceste lucruri minunate în viață este cecul cel gras. Dă-le partea lor, și o poți avea pe a ta! Trebuie să dai ca să primești. Trebuie să pierzi ca să găsești. Trebuie să plătești mult ca să câștigi mult. Aceasta este o lege indiscutabilă a universului. Nu mă întreba cum sau de ce funcționează această lege... pur și simplu, așa este. Nu știu cum și de ce funcționează electricitatea, dar cu siguranță știu cum să o folosesc. Cu cât dai mai mult, cu atât primești mai mult... deci împarte bogăția. Dă până te doare. Este o durere savuroasă, bogată. Gândește-te la asta.

Al patrulea pilon

Abandonează-ti munca

Ajunși în acest punct știi încotro ne îndreptăm. Ai creat o afacere care este de două ori mai bună la jumătate de preț. Ai instruit o persoană sau mai mulți oameni să facă munca ta., și chiar mai bine. Ești dornic și capabil să împărți bogăția și înțelegi motivația fiecăruia dintre cei patru piloni. Acum este momentul să urmezi instrucțiunile referitoare la cel mai dificil dintre toți cei patru, lată unde majoritatea persoanelor eșuează. Motivul pentru care le este atât de greu este frica. Ai încontinuu teama că afacerea chiar se va destrăma dacă nu-ți faci treaba. Mai mult decât atât, chiar îți place să o faci. Te îmbată puterea și adorația pe care o simți ca șef care își administrează compania. Adori beneficiile, clienții, titlul, faptul că ai un loc în care să te duci dimineața și care se numește birou. Dar acum, este timpul să renunți la toate acestea și să pui capăt rutinei, și este greu.

Ce înseamnă un nume?

Ai crede că, dacă îți spun să te oprești din muncă, este o mare ușurare. La urma urmei, majoritatea oamenilor abia așteaptă momentul când nu mai sunt nevoiți să muncească. Majoritatea oamenilor așteaptă cu nerăbdare acea perioadă numită pensionare, dar odată ajunși acolo, află că pensionarea mai mult te omoară decât te ajută, iar statisticile arată că un mare procent dintre oameni mor la doar câțiva ani după ce ies la pensie. Poate că sunt doar bătrâni și epuizați, dar eu cred că o mare parte din existență este legată de faptul că ai o rațiune de a fi. Când renunți la afacere, descoperi repede că ai renunțat la rațiunea ta de a exista. Am muncit atât de mult să dăm valoare vieții noastre prin cefacem, mai degrabă decât prin c/ne suntem, încât ne identificăm cu slujbele și afacerile noastre. Oricât de prostesc ar părea, este adevărat pentru majoritatea bărbaților și femeilor că ceea ce fac devine ceea ce sunt. Dacă ceri cuiva să îți povestească despre el, va începe de obicei cu felul în care își câștigă sau își câștiga existența. „Sunt director în publicitate”, „Sunt cow-boy”, „Sunt un om de afaceri ieșit la pensie”, „Sunt soție și mamă”, „Sunt agent de vânzări”, „Sunt agent bursier”. Lista continuă la nesfârșit. Dăm valoare vieții prin profesia noastră. Așadar, când îți cer să-ți abandonezi profesia și să renunți la titluri precum director general, președinte, rege și dictator mărinimos și să fii doar Bill, Nancy, Larry sau Tom... este ca și cum ai abandona tot ce contează pe lume. Ești un nimic... și „nimic” este bine. Dar „nimic” nu este ușor. Poți să te îmbogățești cu adevărat doar când îți abandonezi profesia și lași treaba să meargă de la sine.

Lasă pe alții să muncească

Majoritatea oamenilor fac această tranziție de la „cineva” la „nimeni” continuând să își vândă munca, și asta este în regulă. Îți poți vinde serviciile și produsele până mori. Dacă vrei, dar amintește-ți că, la un moment dat, trebuie să ai angajați care să vândă pentru ca tu să nu fii nevoit să o faci. Da, spun că trebuie să vină ziua când singurul lucru pe care îl faci este să te duci la contabilitate și să îți numeri banii. Dar ține minte, nu îți asuma cinstea și adorația pentru că deții o companie foarte profitabilă sau mai multe. Tu ești doar tu, și oamenii tăi merită toată cinstea. Lasă-i pe ceilalți să fie director general, președinte și chiar președinte al consiliului de administrație. Trebuie să te muți de la birou și să lucrezi de acasă. Dacă ești prezent, oamenii tăi te consideră responsabil. Dacă nu ești acolo, oamenii tăi trebuie să devină responsabili și răspunzători. Acesta este singurul mod de a fi cu adevărat liber și bogat. Dacă ai angajat, sfătuit antrenat, educat, consultat și hrănit oamenii-eheie, ei își vor face treaba mai bine decât tine.

Atunci, pentru ce au nevoie de tine? Nu au! Au nevoie ca tu să nu le stai în cale și să îi lași să câștige bani pentru tine. Tu i-ai învățat să facă asta. Și totuși, nu va fi ușor, pentru că tuturor întreprinzătorilor le place să se ocupe de tot, până la cel mai mic detaliu. Adoră să controleze totul. Nu contează dacă este vorba de cumpărat prosoape sau hârtie igienică, vor să se ocupe ei. Întreprinzătorii adoră să dețină controlul și adoră să fie adorați. Așa că vorbesc serios atunci când spun că acest ultim pilon este cel mai dificil de întreprins pentru un antreprenor. Să fii și să faci nimic este o muncă grea. Pe birou am o pancartă pe care scrie: „Vreau ca societățile mele și oamenii care lucrează pentru societățile mele să realizeze cât mai multe lucruri posibile astăzi *fără ca eu sa fac nimic*! Este singurul mod în care companiile și oamenii mei pot evolua.”

Să vină banii!

Da, există un alt mod în care noi, întreprinzătorii, putem face față problemei „nimic”. În mod normal, înființăm noi afaceri și începem din nou procesul celor patru piloni, dar a doua oară este mult mai ușor. Știm toate greșelile pe care trebuie să nu le mai facem. Știm ce fel de oameni să angajăm și să învățăm. Cunoaștem și înțelegem importanța celor patru piloni... și adorăm jocul de a face bani. Suntem dependenți de jocul de a face bani! Dar, în loc să stăm în lumina reflectoarelor, stăm în umbră și le permitem altora să se scalde în glorie și să se bucure de aplauze și recunoaștere. Singurul nostru moto este „să vină banii”. Gândește-te la asta.

Multiplele aspecte ale vânzărilor

Vânzările sunt sufletul companiei și totuși, în majoritatea companiilor, li se acordă puțină atenție. Se ajunge la alegerea între a face ce este mai important sau ce este mai urgent. Tindem să facem lucrurile cele mai urgente, iar cele ce sunt cele mai importante sunt lăsate până avem o clipă să ne ocupăm și de ele. Adesea, acea clipă nu vine niciodată. Suntem mereu atât de ocupați să rezolvăm crize, încât lucrul cel mai important, vânzarea, este lăsat deoparte până când sunt rezolvate toate celelalte probleme. Dar niciodată nu sunt rezolvate toate celelalte probleme!

Dă acele telefoane!

Așadar, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să acorzi maximă prioritate vânzărilor. Pentru a reuși, îți fixezi o întâlnire pentru a face vânzări. Cel mai potrivit moment este la ora 10 dimineața. Ai avut câteva ore să te pui în mișcare și totuși încă

mai ai energia sa dai telefoanele. Clienții tăi sunt la fel. Au nevoie de câteva ore să își clarifice lucrurile, pentru a avea timp să vorbească cu tine. Așa că programează o întâlnire permanentă cu tine însuși și nu o anula niciodată. Vei ține această întâlnire mulți ani. Dacă este ora 10(de luni până vineri, ești la telefon sunând clienții, și vei continua până ai dat 20 de telefoane. Doar atât, 20 de telefoane. Nu vei vorbi cu 20 de persoane; doar vei da 20 de telefoane. Probabil vei vorbi doar cu două persoane, dar tot vei da 20 de telefoane.

Numesc aceasta metoda „de bifare” a vânzărilor. Știi, patru linii drepte verticale și o alta orizontala care le taie, în total cinci linii. Vei face patru astfel de grupuri de cinci linii pe zi, în total 20 de bife sau 20 de telefoane. Dacă faci astfel în fiecare săptămână a vieții tale, de luni până vineri, vei avea atât de multe contracte, încât nu vei ști ae să faci cu toate, și va trebui să angajezi oameni pentru a te ajuta să îți faci treaba. Ține minte, în cele din urmă, aceasta va fi tot ce vei face... pentru ca, mai târziu, să angajezi o persoană chiar și pentru asta. Această metodă nu a dat greș niciodată. Treci la treabă.

Vorbește cu omul care ia deciziile

Atunci când suni un om de afaceri, în mod normal

Multiplele aspecte ale vânzării

prima persoană de care vei da nu este cea cu care vei dori să vorbești - un recepționist, o secretară a căror treabă este să fie un fel de câine de pază pentru șef și să rețină apelurile nedorite. De aceea vei vorbi doar cu 2 persoane din 20. Acești oameni știu să-și facă meseria. Te vād ca pe un inamic. Șefii detestă convorbirile telefonice legate de vânzări, și tu ești o astfel de convorbire. Așadar, este treaba secretarei să îți spună: „Trimiteți-ne informațiile despre dumneavoastră și vă vom contacta noi.” Tocmai asta nu vrei să faci. Trimiterea informațiilor este drumul lung de tot către succes. Te zbați în stânga și în dreapta pe teren, dar nu înscrii niciodată nimic pe tabelă. Te face să simți că ceea ce faci merită osteneala, dar nu duce treaba la capăt. Trebuie să vorbești numai și numai cu omul care ia deciziile și întâi să dai, pentru ca mai apoi să primești- Atunci când vorbești cu omul care ia deciziile, întrebă-l dacă este de acord să le trimiți ceva. (Da, este în regulă să trimiți date, atâta timp cât ai vorbit cu el

mai întâi.) Aceasta este tot. Doar cere-i permisiunea să îi trimiți ceva. Operăm după principiul că, prima oară când îți vorbește, te urăște, a doua oară, te tolerează, iar a treia oară când îți vorbește începe să te placă. Așa stând lucrurile, prima oară când îi vorbești, oferă-i ceva concret pentru a-i fi

mai ușor să spună „da” decât „nu”. Apoi, spune-i că vei suna din nou peste câteva zile, pentru a-l întreba ce părere are despre materialele pe care le-ai trimis. Apoi sună în două - trei zile și întreabă-l dacă a primit informațiile. Nu-l întreba ce părere are despre ele și nici dacă are vreo nelămurire. Pur și simplu întreabă-l dacă a primit informațiile. Dacă nu le-au primit, îți vor spune și le vei putea trimite din nou. Și dacă le-a primit îți va spune. Nu-l întreba dacă le-a citit, spune-i doar: „Voiam doar să mă asigur că le-ați primit. Voi reveni cu un telefon peste câteva zile, ca să aveți timp să vă uitați peste ele... Miercuri este în regulă?” în acest moment, poate răspunde în trei moduri: ori că este în regulă, ori că altă zi ar fi mai potrivită, ori că te va suna el. Orice ar spune... spune-i doar că: „E perfect!” Nu este momentul să spui: „Nu, vă voi suna eu!”, chiar dacă știi că este puțin probabil să te sune H. Spune doar: „Grozav!” și așteaptă câteva zile înainte de a-l suna din nou. Fă în așa fel încât mingea să rămână mereu în posesia ta sau s-ar putea să aștepti îndelung până să o recâștigi.

întâlnește-te cu clientul

Așadar, până acum ai vorbit de două ori cu clientul tău prospectiv: o dată pentru a-i cere permisiunea să îi trimiti câteva materiale privind produsele și serviciile tale și a doua oară pentru a verifica dacă a primit materialele. Ține minte, dacă a primit materialele și le-a văzut sau le-a citit, îți va spune Dacă acceptă să vorbească a doua oară când suni, nu rata ocazia. Totuși, dacă nu vrea să vorbească la al doilea telefon primit... nu îți face griji. Încă mai ai câteva telefoane și vizite în mânecă. La câteva zile după al doilea *telefon*, sună-l din nou și, de data aceasta, spune-i: „Hei. ați avut timp să citiți materialele pe care le-am trimis?” în acest moment îți va spune că „da” sau „nu”. Dacă îți spune că „da”, atunci spune-i: „Și ce părere aveți?” și îți va spune, apoi doar vorbește cu el, răspunde-i la întrebări și așa *mai departe*, dar nu vrei să vinzi prin telefon. În majoritatea cazurilor, nu este o vânzare reușită. Ceea ce vrei este să îți întâlnești clientul față în față. De aceea, indiferent dacă ți-a citit materialele sau nu, îi răspunzi la fel. îi spui: „Nu este nici o problemă, dar... aș dori să vă întâlnesc și mă întrebam dacă miercuri la ora 10 este în regulă!” În acest moment clientul va începe să se eschiveze, dar ține minte că ai vorbit deja de câteva ori cu el și i-ai trimis materiale, așa că se simte un pic obligat față de tine, prin urmare, în 50 la sută din cazuri, va accepta. La aceste întrevederi față în față se face vânzarea. Ce vei vorbi cu clientul când îl vei întâlni? Vei vorbi despre vreme, sport, politică sau religie? Nu! li vei vorbi despre afacerea ta. Doar vorbește. Nu vinde. Doar vorbește! Spune-i clientului de ce ești de două ori mai bun la

jumătate de preț. Și dacă ești de două ori mai bun la jumătate de preț, crede-mă, vei încheia contracte cu cel puțin 50⁺ dintre oamenii cu care intri în contact față în față. Dacă îi poți furniza clientului lucrurile de care are nevoie, iar el plătește de două ori mai mult pentru acestea, nu trebuie să vinzi. Doar vorbește-i și spune-i povestea ta și vei încheia vânzarea. Clientul îți va cere *ție* să încheiați contractul.

Acesta este momentul când îți reamintesc de numere. Din cele 20 de telefoane pe care le dai zilnic, doar două persoane vor vorbi cu tine. Din cele două persoane care vorbesc cu tine, doar una va deveni un posibil client. Din cinci prospecți doar unul va fi bun. Din doi prospekți buni, doar unul va deveni cumpărător. Totul se rezumă la cifre. Dacă ești priceput în vânzări, cifrele ar putea să crească, dar chiar și dacă ești cel mai nepriceput vânzător din lume, numerele nu te vor dezamăgi. Trebuie doar să ții cont de cifre și vei încheia vânzări. Doar 20 de telefoane pe zi îți vor asigura câte contracte vrei. Restul cifrelor au singură grijă de ele.

Cum și de ce?

Așadar, acum că știi cum, de ce și importanța vânzărilor, în următorul capitol îți voi prezenta un sistem folosit de toată lumea, nu doar de antreprenori. Vreau să înveți cum se creează într-adevăr lucrurile, în special afacerile de succes. Se vorbește foarte rar despre acest principiu sau sistem, dar toată lumea îl folosește, indiferent că o face conștient sau nu. Dacă vei ști să îl folosești, îți vei mări simțitor viteza cu care vei ajunge bogat. Gândește-te la asta.

Creează și așteaptă

Oricine mă cunoaște știe că urăsc orice fel de scamatorie. Ador să privesc viața dintr-un unghi de gândire practic, pragmatic și științific. Nu înțeleg modul în care sunt privite, în general, lucruri precum miracolele. Pentru mine, un miracol este ceva ce se întâmplă 50% din timp. Nu este o cotă prea mare. Mă abțin să îl implor pe Dumnezeu să facă un miracol. Ar fi un eufemism să spun că sunt multe pe care nu le înțeleg pe lumea aceasta. Sunt cu siguranță mii de reguli ce acționează bine-mersi în univers și pe care eu încă nu le-am descoperit. Unii dintre noi descoperă aceste reguli doar trăind, alții le descoperă prin intermediul religiei, alții prin gândire și observație, iar alții descoperă regulile universului prin experimente științifice. Gândind pragmatic și științific, numim o regulă „regulă” abia când este 100% previzibilă. Nu este destul pentru mine dacă o regulă funcționează doar în 50% din cazuri. Dacă H₂O ar fi apă doar în 50% din

cazuri, nu ar fi destul pentru a numi aceasta un adevăr sau o regulă previzibilă pe care să mă bazez când îmi este sete.

Creează și așteaptă

Așadar, acestea fiind spuse, iată-mă scriind despre o scamatorie care, pentru mine, are un final 100% previzibil. Pentru mine, acest principiu funcționează, și nu am auzit niciodată să dea greș. Totuși, când auzi prima dată de această regulă universală, vei crede că mi-am pierdut mințile. De fapt, mi le-am găsit! Numesc această regulă creează și așteaptă- Este un fel de mică declarație a lui Napoleon: „Orice poate crea și crede, mintea poate și atinge.” Sunt conștient că ceea ce urmează să vă spun va părea prea simplu. Știu că va părea prea ușor. Știu că, pentru majoritatea oamenilor, va părea mai mult ceva magic, dar nu este! Previzibilitatea sa de 100% o face să fie una din legile de bază ale vieții. Dacă îți dorești ceva... orice... tot ce trebuie să faci este să crezi, să aștepti și să fii dispus să acționezi când se ivește ocazia. Așa cum sunt sigur că după zi vine noaptea, sunt sigur că ocazia se va ivi, dar trebuie să fii pregătit să acționezi imediat, altfel vei rata ocazia și aproape sigur nu o vei avea din nou.

Principiul de bază este acesta: lucrurile trebuie

create spiritual sau mintal înainte de a putea fi manifestate fizic. Mintea trebuie să creeze obiectul dorinței noastre înainte ca acel obiect să se manifeste fizic. Dar creația nu înseamnă că a dori, a spera și nici măcar a vrea ca ceva să se întâmple. Creația este o muncă grea. Trebuie să îți antrenezi mintea să creeze și să se agate strâns de gândul creației tale, știind în tot acest timp că această creație se va manifesta în plan fizic, fără ca tu să faci nimic. Încă o dată, tot ce trebuie să faci este să crezi și să aștepti ca șansa să se ivească. Nu sunt sigur cum funcționează acest principiu sau de ce funcționează întotdeauna, dar funcționează. Un lucru este sigur, mintea nu doarme

niciodată. Chiar dacă te duci la culcare, mintea continuă să lucreze. Să îți dau ca exemplu una din primele dați când am știut că folosesc această lege, „creează și așteaptă”.

Creația începe în minte

Folosisem principiul toată viața, la fel ca majoritatea oamenilor, dar nu eram conștient de asta. Acum aproximativ 15 ani, am cumpărat o casă nouă pentru familia mea. Era una din puținele case construite în comunitate la vremea respectivă. Această casă nouă se afla pe câteva pogoane de câmp. Nu era nici un peisaj, doar pământ și buruieni peste tot. Aproape în fiecare zi mă duceam în spatele casei și mă uitam la pământ cam

o oră. După ce m-a văzut făcând astfel mai multe zile la rând, soția m-a întrebat de ce o fac, și eu i-am răspuns: „îmi construiesc gardurile.” Ea a zis: „Adică plănuiești unde să așezi gardurile?” și eu i-am răspuns: „Mai degrabă îmi creez gardurile.

Stau aici și văd gardurile ce împrejmuiesc caii, arena, porțile, zonele mai întunecate; îi văd pe copiii noștri călărind și râzând, văd caii bând din troacă și creez stâlpii de care să îi priponesc, zonele unde-î spăl, hambarul cu fân și grajdul. Chiar pot vedea gardurile. Pentru mine, toate lucrurile acestea sunt atât de reale, de parcă ar fi reale.”

Ocazia favorabilă

Probabil pentru o persoană normală, această „creație” pare foarte prostească, dar pentru mine, faptul de a-mi petrece timpul creând și gândindu-mă continuu la creațiile mele, întipărint totuși cu minuțiozitate în mintea mea, a fost (și este chiar acum) cât se poate de normal. Partea amuzantă legată de această creație? Cu cât creezi mai mult, cu atât mai ușor este să îți manifesti mai repede creațiile în plan fizic. Acum, în majoritatea cazurilor, creațiile mele iau viață în câteva zile sau chiar ore. Dar m-am abătut de la subiect; înapoi la gardurile mele. La momentul respectiv, nu aveam bani să îmi cumpăr gardurile și un grajd. Aveam doar imaginea gardurilor vii întipărită în minte. Aveam totuși de vânzare o rulotă pentru care dădusem anunț în ziar. La o săptămână după ce mi-am creat gardurile și am păstrat în minte imaginea creației mele, am primit un telefon de la o persoană care voia să cumpere rulota. Omul care m-a sunat mi-a spus că nu are bani, dar m-a întrebat dacă nu aș fi dispus să dau rulota în schimbul serviciilor lui. L-am întrebat cu ce se ocupă și... da, ai ghicit... făcea garduri de oțel pentru cai. Avea toate materialele și forța de muncă pentru a duce treaba la bun sfârșit. Ocazia s-a ivit! l-am zis că mi-ar plăcea să dau rulota în schimbul gardurilor lui și am bătut palma. La doar câteva săptămâni după aceea, o companie a sunat vrând să îmi ofere un grajd în schimbul serviciilor mele de publicitate.

Poți să o numești coincidență dacă vrei, dar pentru mine a fost manifestarea fizică a creației minții mele, și am sute alte astfel de povești „creează și așteaptă”

Un salt de credință

Așadar, la fel ca în cazul religiei, te rog să faci un salt de credință și să creezi și aștepți. Poți avea tot ce-ți dorești pe lumea aceasta. Orice! Nu vreau să spun că poți învia oameni din morți, dar, dacă îți dorești, poți obține o promovare la muncă sau o fermă de 40 de hectare. Tu decizi. Este ca în

vechea zicală: „Ai grijă ce îți dorești, căci s-ar putea să se și întâmple.” Menționez acest lucru și pentru că, în mod conștient sau nu, poți crea și niște lucruri foarte neplăcute. Știu o femeie care mergea pe pista liceului în fiecare zi. În timp ce mergea, povestea cât de nefericită era și cât de mult își ura soțul. Nu existau alte opțiuni pentru această femeie; după câteva luni de gânduri nefericite, a divorțat de soțul ei și a rămas tot nefericită. Da, ai grijă ce crezi pentru tine însuși. Cu cât crezi mai mult, crezând că într-adevăr vei avea ceea ce crezi, cu atât mai des creația minții tale se va manifesta în plan fizic.

Nu pot să cred că te rog să faci asta. Știi ce părere am despre minuni! Am aceeași părere despre vraci, mediumi, ghicitori, practicanții de voodoo, vindecători, preoți și clarvăzători. Dar principiul creației funcționează 100%. Nu se întâmplă în 50, 60 sau 70% dintre cazuri, ci în 100% dintre ele, cu o precizie de 100%. Încearcă-I și așteaptă ocazia, pentru că ea trebuie să vină. Universul nu are altă șansă decât să ți-o ofere. Cea mai dificilă parte este să zărești când ți se oferă această șansă și să profiți imediat de ea. Jine minte, nu poți ezita, sau șansa va zbura departe! Dacă vei ezita de prea multe ori, șansa nu se va mai ivi. Se spune că: „Cine ezită este pierdut.” Eu spun: „Cine ezită nu este doar el pierdutei și puterile lui de a crea.” Folosește-le sau le vei pierde!

Muncește în timp ce dormi! Încă ceva, ții minte c-am spus că mintea ta nu doarme niciodată? Folosește acest lucru nu doar pentru a crea gândind și concentrându-te asupra creației tale înainte de a adormi, ci și pentru a găsi o soluție de a rezolva problemele dificile. Doar încearcă. Când ai o dilemă greu de rezolvat, spune-ți, exact înainte să adormi noaptea: „În timp ce dorm, îmi voi pune mintea să lucreze la asta, iar atunci când mă voi trezi, voi avea răspunsul!” Este ca atunci când te operezi. Intri în sala de operații, ei te adorm, și când te trezești problema s-a rezolvat - și tot ce ai făcut tu a fost să dormi. Mintea ta este echivalentul a mii de doctori ce lucrează încontinuu pentru a-ți rezolva problemele în timp ce tu dormi. Dacă îți lași mintea să lucreze asupra lor, vei avea soluția problemelor tale când te trezești. La urma urmelor, ar fi culmea să nu găsești o soluție în opt ore întregi de gândire. Această metodă dă rezultate atunci când creăm, inventăm, rezolvăm probleme de orice fel - de afaceri, familiale, sentimentale, financiare și în ceea ce privește toate grijile cotidiene. Tot ce trebuie să faci este să nu uiți că „noaptea este un sfetnic bun.”¹

Creează și așteaptă și nu uita că noaptea este un sfetnic bun! Asta-i tot! Acest talent al utilizării minții este identic cu cântatul la pian. La

început este dificil și pare imposibil, dar, cu cât exersezi mai mult, cu atât devine mai ușor și mai distractiv. Nu îți cer să mă crezi... fii doar un om de știință ce gândește pragmatic și experimentează cu acest principiu sau această lege a universului. Ce rău poate să îți facă?

S-ar putea chiar să am dreptate (și te asigur că am). Dacă nu am dreptate... vei face un exercițiu distractiv

de imaginație și vei dormi foarte mult. Cât de rău poate să fie? Gândește-te la asta.

A dori versus a face

După ce am vorbit puțin despre magia afacerilor, care este orice, numai magie nu, este timpul să privim realitatea în față. Asta nu înseamnă că trebuie să renunți la principiul „creează și așteaptă”: trebuie să continui să îl folosești. Este un principiu utilizat de toți oamenii de afaceri ce au succes, fie că îl folosesc conștient sau nu. Procesul nu se oprește niciodată. Când zic: „Să privești realitatea în față”, vreau să spun că trebuie să înțelegi diferența dintre visători și oamenii de acțiune. A crea nu înseamnă a visa! Dar „a face” nu înseamnă mereu a face ceva în sensul fizic. Faci ceva și când gândești și creezi. Haide să vorbim despre o filosofie pe care o numesc Tărâmul Fanteziei versus Tărâmul Realității.

A șasea cerință

E mai amuzant să trăiești în Tărâmul Fanteziei sau în cel Real? Buddha a spus (și îl parafrazez în scopuri pur egoiste): „Problema realității este că toate formele de viață suferă.” Buddha Vesel a spus că, pentru a avea o viață bună în concepția budistă, trebuie să ai stăpânire de sine, un comportament vesel, strădania în acest scop, un angajament profund față de bunăstarea celorlalți și o conștientă luminată. Câte din acestea cinci le ai tu? Interesant... Cred că pe lângă cele cinci elemente ale lui Buddha Vesel ar mai fi o a șasea cerință. Cred că trebuie să ai o fantezie sau un vis ~ ceva ce nu vei obține poate niciodată, dar pe care ți-ar plăcea să îl ai și îți face plăcere să te gândești că l-ai avea.

Să avem fantezii...

Dicționarul Webster definește „fantezia” drept „puterea sau procesul de a crea imagini mentale extrem de nerealiste sau improbabile, ca reacție la o nevoie psihologică”. Mi se pare interesant, l-am auzit pe filosofi spunând că, fără o fantezie, omul nu poate fi fericit și este o ființă chinată. Ca să reflectăm asupra acestei întrebări legate de fantezie în modul în care încep să o văd eu, trebuie să îi căutăm toate sinonimele, astfel încât să putem

înțelege întregul orizont al acestei idei și să nu ne încurcăm. O fantezie (cel puțin în discuția noastră) este sinonimă cu un vis, o aspirație, o dorință, un dor, o ambiție și un țel, ca să îi dăm doar câteva nume. Toate aceste cuvinte reprezintă ceea ce vrem să se întâmple (sau credem că se va întâmpla) și nu s-a întâmplat încă. Dar fantezia, oricum ar fi numită, este totuși o fantezie. Este ceva ce dorim, credem că ne este necesar, sperăm să se întâmple, ne străduim să posedăm, dorim să provocăm, după care tânjim sau pe care ni l-am fixat ca țel de atins într-o zi.

...sau să nu avem

Totuși, spre deosebire de filosofii care au spus că, pentru a fi fericit, omul are nevoie de o fantezie, eu cred că suntem nefericiți din cauza fantezilor noastre. Faptul că avem scopuri și ambiții, ca „dorim, sperăm, ne rugăm și visăm” este chiar cauza nefericirii noastre. Tot acest dor, închipuirea și visul că vom avea lucruri pe care nu le avem sau dorința ca anumite lucruri care nu s-au întâmplat destul de repede să se întâmple sunt exact motivul pentru care nu putem fi niciodată fericiți trăind în prezent sau în realitate. Realitatea este groaznică în comparație cu o viață de vis și fantezie. Admit că fantezia (și toate cuvintele pe care le folosim ca să o descriem) este exact lucrul care ne face să ne simțim nefericiți de viețile și slujbele noastre, soții sau soțiile, prietenii și copiii noștri, casele noastre,, și toate elementele realității noastre. Ne place să ne îmbătăm în Tărâmul Fanteziei. Fantezia este drogul vieții. Îți creează o asemenea dependență, încât, în cele din urmă, îți conduce viața și îți trebuie din ce în ce mai multă fantezie ca să simți că trăiești. Putem cu adevărat fi fericiți. Nu mai putem fi cu adevărat fericiți fără o fantezie nouă, de mii de ori mai măreață. Bărbații își doresc femei pe care nu le-au avut niciodată, dar care îi atrag, sau visează atât de mult la ele, încât își părăsesc nevestele de dragul lor, ca să le aibă, și, după ce le au, când fantezia devine realitate, încep o altă fantezie, de la capăt, pentru că realitatea nu se ridică niciodată la înălțimea fanteziei. Femeile se comportă similar.

Totuși, nu în viața noastră amoroasă descoperim cel mai bine că drogul fantezki creează dependență. Folosim în fiecare zi fantezia ca să evadăm din realitățile vieții. Ne bazăm pe acest drog de fiecare dată când spunem: „Am să fiu fericit când...” Toți facem asta. Începem la o vârstă foarte fragedă și nu trecem niciodată peste setea noastră pentru „amfetamina” numită fantezie. Vrem prima bicicletă, să mergem la colegiu, să absolvim, să obținem slujba potrivită, să cumpărăm o casă, să cumpărăm mașina

visată, să ne căsătorim, să avem copii, să divorțăm, și așa la nesfârșit. Amuzant este că, exact ca atunci când iei cocaină, suntem într-adevăr fericiți o vreme, după ce fantezia devine realitate, sau cel puțin mintea noastră crede că suntem. Fericirea durează câteva zile sau săptămâni, dar, după o vreme, treptat, drogul își pierde efectul. În final, el nu ne mai satisface și vrem mai mult, acum trebuie să avem o nouă fantezie ca să fim din nou fericiți.

Nici trecutul, nici viitorul...

Îmi plăcea mai demult să merg la cumpărături la mall, să îmi doresc lucruri pe care speram să le pot avea într-o zi. Acum am toate acele lucruri și nu mă mai amuză să merg la mall. Nu mai am fantezia de a posedea ceva. Realitatea este că, acum, posed toate lucrurile despre care credeam cândva că mă vor face fericit. Toate mi-au dăruit o vreme fericire, dar majoritatea sunt acum păstrate în cutii, ca să facă loc altor fantezii despre ce aș cumpăra ca să îmi aducă fericire. Drogul adorației față de fantezie nu se oprește aici. Ca să eliminăm neplacerile realității, trebuie să facem una din două: sau să creăm o fantezie pentru viitor, sau să încercăm să reînviem o fantezie a trecutului. Pe măsură ce-i observ pe oameni cum îmbătrânesc, văd că le place mult să povestească despre trecut. Vezi tu, trecutul este atât de îndepărtat de realitatea prezentului, încât a devenit o fantezie. Spunem întâmplări din trecut ca și cum ar fi reale, dar și ele sunt doar un vis; un vis sau o fantezie aduse iar la viață ca să facă prezentul mai interesant și cunoști pe acești oameni. Încă îți povestesc despre ce făceau în liceu sau la facultate. Aceste povestiri nu sunt mai reale decât ce îți povestesc copiii despre viitor, fantezia lor de a deveni pompieri sau polițiști când vor crește mari. Este același lucru ca și cum te-ai juca cu un prieten imaginar numit Roger. O fantezie nu poate fi fantezie aici și acum. Fanteziile nu există în prezent, altfel s-ar numi realitate. Dar sunt fantezii... drogul fericirii. Totuși, fericirea creată de fantezii are viață scurtă sau, mai rău, dacă ele nu se realizează niciodată, îți aduc tristețe și nemulțumire. Acum, cel puțin, pot vedea fantezia exact cum este, un drog vrednic de dispreț, de care și eu, ca și mulți alții, sunt dependent. M-am decis să renunț la fantezie și la dezamăgirile ei, să îmi permit să ador viața din prezent ...prezentul!

Așadar, se poate trăi vesel și fără griji în realitatea prezentului? Păi, dacă în final fanteziile te fac nefericit, nu-i normal ca lipsa lor să te facă fericit? Nu-i așa că are sens? Ce-ar fi dacă ai trăi în prezent, fără nici un fel de așteptări? Ce-ar fi dacă doar te-ai trezi dimineața și ai trăi? Dacă ai face doar ce este necesar, când este necesar să o faci, și dacă ai face ce dorești,

când dorești să o faci, dacă ai trăi în realitatea momentului, fără nici o altă dorință decât să trăiești? Asta nu te-ar face fericit? Ce-ar fi dacă ți-ai trăi viața fără dorință sau atașament, fără nici o fantezie despre ce-ar putea să fie, fără nici o dorință pentru ce s-ar putea sau nu întâmpla, cu un singur lucru în minte... să trăiești acum? Asta nu te-ar face mai fericit? Dar probabil este ca și cum i-ai spune unui dependent de cocaină că ar fi mult mai fericit fără ea. Ar crede că ești nebun.

Încerc acest experiment de câțiva ani și mi se pare că sunt mult mai fericit. Sigur că mi s-au întâmplat lucruri rele, dar lucruri rele se mai întâmplă. Mi s-au întâmplat o mulțime de lucruri bune, dar și ele se întâmplă des. Nu am mai fost niciodată atât de prolific. Sunt prolific chiar fără să încerc, fiindcă strădania ar însemna să creez o fantezie, pe când, ca să trăiești o viață rodnică, este necesar să trăiești în prezent... și nimic mai mult. Lumea este complet pe dos, nu-i așa? Trebuie să lăsăm viața să își urmeze cursul, iar noi să fim ca râul ce coboară dealul, călătorind spre mare.

Nu ar fi o prostie ca apa să încerce să își controleze direcția și să curgă în sus pe deal? Dar, cel puțin acum, pot vedea fantezia așa cum este și o pot elimina din viața mea.

Las viața să curgă. Să încerci să controlezi viața este aproape la fel de stupid ca și cum ai fi un fermier pripit, care își seamănă câmpul cu porumb și iese de mai multe ori pe zi să țipe la pământ: „Crești, fir-ai să fi, crești!” Porumbul va crește în ritmul lui. Sigur că trebuie să îl uzi și să ai grijă de el, dar porumbul știe cum să crească. Așa este și viața. Permite-i vieții să crească în ritmul ei. Este un mod de viață mult mai fericit. S-ar putea să greșesc, dar ce te-ar costa să îmi urmezi cuvintele? Hei, dacă în cazul tău nu dă rezultate, întoarce-te la traiul pe Tărâmul Fanteziei. Tărâmul Realității nu este pentru cei slabi de înger. Aproape toată lumea vrea drogul pe care dealerii îl vând pe Tărâmul Fanteziei, dar dacă tu poți... spune-le nu.

Dorința și fapta

Este o imensă diferență între visătorii și oamenii de acțiune din lume. Deși lăsăm viața să își urmeze cursul, nu încetăm niciodată să ne străduim să facem lucrurile să se întâmple. Ne controlăm viața nu dorind și spunând „voi fi fericit când...” Ne controlăm viața creând și așteptând, făcând ce trebuie și permițând ușii destinului să se deschidă pentru noi, știind că, dacă nu vom acționa, nu se va întâmpla nimic. Când tragi linie și faci bilanțul, definiția nebuniei este a face același lucru, iar și iar, așteptându-te ca rezultatul să fie de fiecare dată altul. Trebuie să ne schimbăm ca să fim

afaceriști de succes. Trebuie să trăim cu picioarele puternic înfipite în Tărâmul Realității.

Nu visăm la drumul spre succes, cunoaștem sistemul, principiile, drumul, cum să devenim bogați, să rămânem bogați și să fim fericiți în toată această perioadă. Doar atunci vom fi plini de voieșie, fericiți, fiindcă toate visurile noastre cele mai îndrăznețe se vor realiza. Gândește-te la asta.

Aplicații reușite și nereușite ale pilonului unu

Dar de ajuns cu amănuntele teoretice ale îmbogățirii și păstrării acestei stări. Haideți să aruncăm o privire la câteva aplicații reale ale celor patru piloni, începând cu aplicațiile reușite și nereușite ale pilonului unu. În toate cazurile, folosesc exemple de afaceri și oameni de afaceri reali, pe care îi cunosc și cu care am lucrat, pentru a ilustra diferențele. Doar numele au fost schimbate, pentru a-i proteja pe cei mai puțin nevinovați.

Să refuzăm contracte?

Când am pus bazele agenției mele de publicitate din Mesa, Arizona, am fost abordat de un tânăr și agresiv chiropractician, care voia să își extindă afacerea prin publicitate, așa că am început să lucrăm împreună. După puțin timp, afacerea lui a început să înflorească. Avea atât de multă muncă, încât nu mai știa cum să se descurce cu ea. Așa că ce-a făcut? În loc să angajeze mai mulți oameni atunci când era ocupat între 60 și 70% din timp, a ajuns să fie ocupat 110% din timp, așa că a făcut singurul lucru firesc: a încetat să își mai facă reclamă. Avea atât de multe contracte încât pentru a ține pasul, avea nevoie să aibă mai puține. Vezi tu, dacă ar fi avut mai puține contracte, ar fi putut ține pasul cu toate programările și tot ar mai fi avut timp să joace golf joia, de dimineață.

Este un fapt dovedit că afacerile nu pot rămâne neschimbate. Compania ta fie se va dezvolta, se va extinde, fie va descrește. Majoritatea firmelor dau faliment fiindcă au prea mult de lucru, și nu prea puțin. Motivul este că, dacă ai prea multe contracte și acestea nu sunt mânuite corect, clienții și cumpărătorii se vor îndepărta. De exemplu, mai deunăzi am mers într-un magazin de electronice care avea enorm de mulți clienți și enorm de puține case și angajați, astfel încât, chiar dacă voiam și aveam nevoie să cumpăr ceva, am pus produsul la loc pe raft și am plecat. Aveau mai mulți clienți decât puteau face față. În timp, prea multe contracte vor duce la din ce în ce mai puțini clienți care să suporte neplăcerea. Generația noastră vrea totul *acum...* așa că timpul este esențial.

mulți ani. Există un ciclu prin care trec toate afacerile, începi cu o afacere nouă, devii recunoscut și sfârșești cu o afacere învechită. Atunci este momentul să îți re creezi afacerea. Fă-o iarăși nouă sau vei da faliment. Să ai o afacere nouă este partea cea mai ușoară a ciclului. Când devii cunoscut viața devine complicată. Câștigi destui bani cât să te descurci, dar nu destui bani încât să fii bogat. Muncești din greu, dar ai atins un „plafon” financiar în acest punct, trebuie să decizi dacă îți asumi riscurile de a-ți extinde afacerea angajând oameni noi și cumpărând aparatură nouă, sau încerci să păstrezi ceea ce ai și speri că afacerea nu va merge mai slab. "[îne minte, nu poate rămâne la fel. Fie se va extinde, fie va începe să moară. în acest punct în care trebuie să riști ai putea să pierzi chiar și cămașa de pe tine, chiar dacă ai o firmă cunoscută. Dacă angajezi mai mulți oameni decât trebuie, în ideea că firma se extinde, ai putea să începi să pierzi bani cu repeziciune! Este ca și cum ai merge pe muchie de cuțit. Nu poți să îți extinzi afacerea dacă nu angajezi persoane noi și nu îți împărtășești cunoștințele. De multe ori, nu îți poți extinde afacerea dacă nu cumperi echipament nou, te muți într-un sediu mai mare, cumperi mai multe stocuri, împrumuți mai mulți bani, scazi rata profitului o perioadă și riști să omori găina cu ouăle de aur.

Totuși, dacă afacerea nu crește și cheltuielile cresc în timp ce profitul net scade, poți da faliment rapid.

Nu „grozav având în vedere prețul” - pur și simplu „grozav”

în pilonul unu, dacă nu ești cu nimic mai bun decât competiția, la același preț ca ea, ai motive de îngrijorare. Dar, atunci când afacerea ta este de două ori mai bună la jumătate de preț și ți-ai dat seama cum să faci bani cu acest tipar de afaceri, riscul nu este așa de mare. Este mai ușor să îți extinzi afacerea dacă la întrebarea: „Dacă nu tu, atunci cine?” nu mai există nici un alt „cine”. Înlăturarea celui alt „cine” te face imun față de unele momente neplăcute și chiar de greșelile stupide pe care le poți face în timpul extinderii. Străduiește-te din greu să rămâi de două ori mai bun la jumătate de preț. Un bun exemplu vine de la unul dintre mentorii mei în afaceri, care patrona o pizzerie în sistem de franciză. îi vom zice Tom. Patrona 33 de mari pizzerii din sud-vestul SUA. Eram într-o ședință cu el, când unul dintre managerii săi a spus: „Facem o pizza grozavă, având în vedere prețul”

„Ce-ai spus?” a țipat Tom. Managerul a repetat afirmația. Tom s-a uitat fix în ochii lui și i-a spus: „Ascultă, să nu mai spui asta niciodată. Este o metodă sigură să ne scoți din afaceri. Nu facem o pizza grozavă având în vedere prețul... Facem o pizza grozavă indiferent de preț!” Și așa era! Chiar dacă strategia lor era să vândă o pizza mare cu 3,95\$, în timp ce concurența

vindea aceeași pizza cu 12,95\$ sau chiar mai mult, Tom voia să se asigure că pizza nu era de o calitate mai proastă doar din cauză că ea costa mai puțin. Știa că, pentru a avea o afacere de succes, trebuia să îi facă pe clienți să dorească mai mult pizza decât pe cea a concurenței. El nu se mulțumea să facă o pizza „grozavă, având în vedere prețul”; dorea să vândă clienților săi o pizza grozavă, pur și simplu. Faptul că era 3,95\$ nu avea nici o legătură cu calitatea. Am primit o adevărată lecție despre afaceri la această întâlnire. Indiferent cât ceri pentru produsul sau serviciul tău, nu trebuie niciodată să sacrifici calitatea din cauză că ceri mai puțin. Dacă o faci, este mai greu să câștigi și să păstrezi clienții și cumpărătorii.

Vânzări, vânzări, vânzări...

Ei bine, mulți oameni nu au curajul sau prostia, nu știu exact care dintre ele, de a fi antreprenori și a-și începe propria afacere, și este greu să fii de două ori mai bun la jumătate de preț dacă lucrezi pentru cineva. Asta nu înseamnă că nu te poți îmbogăți, dar problema trebuie abordată altfel. Cel mai ușor este să pui bazele propriei afaceri pentru că atunci deții în totalitate controlul asupra destinului tău. Pentru mine, asta a fost întotdeauna cea mai bună metodă. Dar, dacă îți place ceea ce faci, slujba pe care o ai și ești destul de norocos să lucrezi pentru un întreprinzător, atunci există o mare șansă ca și tu să devii bogat.

Întreprinzătorii adoră banii. Adoră să vadă că angajații vor să le câștige mai mulți bani. Sunt întotdeauna fericiți când un angajat vine la ei în birou și le spune; „Am o idee nouă despre cum am putea câștiga și mai mulți bani.” Nu există metodă mai rapidă pentru a le atrage atenția. Așa că privește compania în care lucrezi acum și vezi cum se fac banii. Are să se învârtă în jurul a două aspecte: vânzări și servicii. Trebuie obținute noi contracte, iar conturile existente, clienții și cumpărătorii, trebuie serviți prompt pentru a-i păstra. Și asta tot la vânzări se rezumă. Vinzi continuu către conturile existente, pentru a le face să existe în continuare.

...și iarăși vânzări!

Așadar, totul se rezumă la un singur lucru pe care-l poți oferi... și mai multe vânzări. *Vânzările* sunt sufletul tuturor companiilor. Dacă îi poți arăta șefului cum poate vinde mai mult, va renunța la orice face și îți va acorda timpul său. Ideile noi ce pot spori cifra de afaceri sunt cele ce fac lumea întreprinzătorilor să se învârtă. Problema este că ideile sunt ca un fruct de avocado. Eu ador gustul de avocado, dar o mulțime de oameni, nu. Nu fructul este cel care are gust bun sau rău, fructul doar există! Depinde de gustul fiecăruia - fie îți place, fie nu, așa este și cu ideile. Multe dintre ideile

pe care le ai pentru a spori vânzările pot fi idei bune, dar când le prezinți șefului, s-ar putea să nu-i placă „gustul” lor. Așadar, să nu crezi că este ceva personal dacă șeful nu crede ca ideea ta îi va aduce bani. La început, tot ce trebuie să faci este să te gândești. Să te gândești mereu la idei noi, sisteme noi, produse noi, aplicații noi, piețe noi, servicii noi și așa mai departe, care să aducă mai mulți bani companiei, și să vorbești mereu cu șeful tău despre aceste idei. Vreau să îți spun că, în viața ideilor mele, funcționează regula 80/20 - adică doar 20% dintre idei sunt bune. În total, 80% dintre ele vor sfârși din fașă. Deci, repet, să nu prezi că ești prost atunci când îți vine o idee despre care șeful tău crede că nu are să meargă. Continuă să te gândești și, în curând, vei fi deveni omul numărul 1 pentru șeful tău. Poartă conversația într-o manieră prietenească, de genul: „Fac parte din echipa dumneavoastră”, și vei

Aplicații reușite și nereușite aie pilonului unu fi surprins ce se va întâmpla. Cât de curând, vei intra în biroul șefului cu una dintre ideile tale de făcut bani, și el va spune: „îmi place” și ai grijă... vine bogăția! fine minte, ideile tale trebuie să se învârtă în jurul modului în care șeful tău poate face mai mulți bani! Spune-i că vrei să fii cel care pune ideea în aplicare și arată-i planul prin care amândoi veți câștiga mai mulți bani. Trebuie să deții controlul vânzării noii tale idei. Oamenii din vânzări câștigă întotdeauna de 4-5 ori mai mult decât funcționarii. Sufletul (vânzările) este mult mai important decât grăsimea (funcționariatul) la majoritatea companiilor. Grăsimea este prima care dispare când vin vremuri grele și compania trebuie să fie slabă. Oamenii din vânzări sunt ultimii care se duc. Pentru a putea să se lipsească de oamenii din vânzări, șeful trebuie să hotărască să facă din nou personal vânzările, lucru pentru care majoritatea șefilor nu au timp. Așadar, trebuie să te muți cât mai repede posibil în secția de vânzări, în speranța că îți vei vinde ideea și vei câștiga bani pentru tine și companie. Doar pentru că nu vrei să pui bazele propriei companii nu înseamnă că nu te poți îmbogăți și nu poți urma aceeași piloni ai bogăției. În continuare, ideea ta de a aduce șefului și companiei mai mulți bani va trebui să fie de două ori mai bună la jumătate de preț, dacă vrei să îți vinzi produsul sau serviciul cât mai repede și mai ușor, și să îți păstrezi clienții cât mai mult timp și cât mai profitabil. Ideile tale de vânzări trebuie întotdeauna să se concentreze asupra primului pilon, de două ori mai bun la jumătate de preț.

la parte la acțiune!

Cunosc pe un bărbat care este director de producție la o agenție de publicitate. Este treaba lui să se asigure că se realizează la timp și în

parametrii de calitate toate spoturile tv, spoturile radio, înregistrările lungi, voice-over-urile, filmările și așa mai departe. Conduce o echipă de aproximativ 15 producători, redactori și personal de producție. De asemenea, se ocupa de editarea tuturor spoturilor radio și este printre cei mai pricepuți oameni văzuți de mine în treaba aceasta. Problema este că este prea bun. Directorii agenției vor ca el să nu facă nimic altceva în afară de editarea spoturilor radio și conducerea departamentului de producție. Problema cu slujba de director de producție și cea de redactor radio este un prag financiar. Chiar dacă este plătit bine, există o limită a salariului pe care agențiile îl plătesc unui director de producție și unui redactor radio. Mulți redactori video sunt plătiți cu mult mai mult decât el, după cum se întâmplă în

majoritatea companiilor. Tot așa, directorii de vânzări din majoritatea firmelor câștigă mai puțin decât majoritatea personalului de vânzări. Dacă nu aduci bani companiei și ești doar managerul adevăraților producători de venituri, atunci ești plătit bine, dar nu la fel de mult ca vânzătorii de top. Deci nu este ceva neobișnuit că acest director de producție se află în aceeași situație ca mulți dintre directorii de vânzări. Dacă vrei să te îmbogățești, trebuie să iei parte la acțiune. Trebuie să găsești o soluție să iei un procentaj din profitul net sau vei ajunge într-un punct mort al carierei. Vei face bani buni, dar nu te vei putea îmbogăți, fiindcă există o limită a salariului pe care companiile îl plătesc pentru posturile care nu produc direct un câștig. Amintește-ți regula: de două ori mai bun la jumătate de preț. Aceeași regulă rămâne valabilă și pentru „la fel de bun la același preț.” Când ești la fel de bun la aceiași bani, vine o clipă când vei cere mai mulți bani, și șeful tău va putea alege. Fie îți poate da banii pe care îi ceri, fie poate angaja pe cineva la fel de bun ca tine, pe un salariu mai mic. Alegerea va fi foarte ușoară pentru șef. Să angajeze un nou „tu”! Așadar, dacă vrei să câștigi mai mulți bani pentru tine, câștigă mai mulți bani pentru companie și ia parte la acțiune!

Vinde ideea

Așadar, înapoi la directorul de producție. A mers la șef și i-a spus: „Trebuie să câștig mai mulți bani și iată ce cred că putem face ca să câștigi tu (șeful) mai mulți bani și să îmi permită și mie să fac mai mulți bani, la rândul meu.” în acest moment, i-a captat atenția șefului. Așa că a continuat: „Vreau să aduc mai multe contracte decât avem pentru departamentul de producție. Am un plan să aduc aceste contracte făcând spoturi tv pentru compania locală de cablu. Spun mereu că ar putea avea

mai mulți clienți dacă departamentul de producție ar face față vânzărilor. Am vorbit cu ei și vor ca noi să le producem spoturile, iar ei ne vor plăti 1.500\$ per reclamă. Pot face asta cu personalul pe care îl am în prezent. Sunt doar 60% ocupați, ceea ce înseamnă că, fără a mări personalul, pot crește profitul studioului pentru companie. Mă voi ocupa complet de această nouă afacere, pentru a nu ocupa departamentul de servicii cu această afacere, care este strict de producție. Aceasta reprezintă profit pur pentru companie, și tot ce vreau este doar 10% din el. Ce părere ai?" Ei bine, nu mai este nevoie să spun, a apărut o afacere nouă în oraș, sub umbrela companiei-mamă, și se numește The Studios. Pe lângă contractele cu compania de cablu, directorul de producție a mai adus contracte de la alte agenții de publicitate, agenții din cadrul companiei, directori de marketing și clienți direcți. Și cel mai bine este că, acum, el are permisiunea directorilor să „se înlocuiască”, în timp ce continuă să primească și salariul de director de producție și redactor radio. Directorii plănuiesc acum să extindă departamentul de producție, care reprezintă un centru al profitului, și se așteaptă ca, în timp, să vină clipa când el va trebui să aleagă între editare, reclame radio și vânzarea noilor contracte de producție. În acest moment, ei se așteaptă ca el să angajeze pe cineva mai tânăr pentru a fi redactor radio și a supraveghea producția. Vezi ce va fi el gata să facă în curând? Da, să își împărtășească cunoștințele. Este pe cale să devină bogat „Vinde vânzări” șefului tău, și ești pe cale să devii bogat. Gândește-te la asta!

Aplicații reușite și nereușite ale pilonului doi

Pilonul doi explica nevoia de a-ți împărtăși cunoștințele dacă vrei să te îmbogățești. Aceasta înseamnă că trebuie să devii sensibil, dar nu responsabil, ceea ce voi explica la sfârșitul acestui capitol. S-ar crede că ar fi simplu să le arăți oamenilor ce, cum, când și unde „faci ce trebuie”. De ce nu ai fi entuziasmat să le arăți oamenilor ceea ce faci, pentru ca ei să înceapă să o facă și să îți permită ție să faci alte lucruri? Dar ai fi surprins câți oameni nu își pot încetini ritmul suficient pentru a-și împărtăși cunoștințele. Le permit oamenilor lor să îi urmeze și să observe ce fac, sperând că aceștia vor învăța, dar este ca și cum i-ai cere cuiva să stea în carlingă cu tine, sperând că într-o zi va învăța să piloteze un Boeing 747. Ar fi prostesc. Când spun să îți împărtășești cunoștințele, vreau să spun să predai și să te aștepti ca ceilalți să se apuce de învățat. Asta înseamnă că trebuie să o iei mai ușor, să fii răbdător, să îți muști un pic limba și să permiți învățăcelului tău să facă greșeli, pentru a putea deveni mai bun

decât tine în ceea ce faci. Majoritatea mentorilor, dintr-un oarecare motiv, simt nevoia să fie întotdeauna cei mai buni, să fie mai deștepți și mai buni decât cei pe care îi învață. Este greșit! Când spun să îți împărtășești cunoștințele, o spun cu speranța ca oamenii pe care îi pregătești să facă ceea ce faci tu o vor face mai bine decât tine, într-o zi.

Nu pot să predau, nu vreau să predau

La agenția mea de publicitate, avem unul dintre cei mai rapizi editori tv din lume. Fără îndoială, nu am văzut niciodată un editor care să se apropie de viteza și calitatea muncii sale. Este de departe de două ori mai rapid decât orice alt editor, și calitatea muncii sale nu a avut niciodată de suferit din cauza vitezei. Problema este că nu poate învăța pe nimeni cum să fie la fel de bun ca el. Nu se deranjează-cu persoanele mai încete sau nu la fel de bune ca el. Nu poate sta deoparte, lăsându-i pe elevii săi să editeze și să apese pe butoane. Nuuu! Îf înnebunește să aibă atâta răbdare. Le spune să îl privească și apoi să îi pună întrebări

dacă au, dar când cineva îi pune o întrebare, el spune: „Chiar nu am timp să îți explic acum.” De aceea, atunci când vrem să pregătim un nou editor, trebuie ca un editor mai lent, mai răbdător și mai puțin bun să îl pregătească. Pur și simplu așa stau lucrurile, și așa este în cazul multor antreprenori. Nu pot încetini pasul destul pentru a face cel mai important lucru, dacă vor să devină bogați, adică să își împărtășească cunoștințele. Trist, dar adevărat Așadar, acești antreprenori vor continua să își facă treaba tot restul vieții și vor face bani buni, dar nu se vor îmbogăți niciodată.

Trebuie să fii dispus să o iei mai ușor și să îți împărtășești cunoștințele până când persoana care-ți ia locul este mai bună decât tine, altfel nu poți trece la următorul pilon. Dacă încerci să treci la pilonul trei fără să termini pilonul doi, ești pierdut. Dacă îți vei împărți averea cu alții înainte ca ei să fie mai buni ca tine, înseamnă că vei face mai puțini bani. Oamenii pe care îi înveți și îi pregătești trebuie să își câștige dreptul de a primi bogățiile pe care vrei să le împărți cu ei. Vei ști că este timpul să îți împărți averea numai și numai când ei devin mai buni ca tine în ceea ce faci. Dar ai grijă, poate să dureze prea mult să îți împărtășești cunoștințele și să aștepti ca protejații tai să promoveze clasa. Dacă înveți o persoană căreia pare să îi ia prea mult timp să „înțeleagă”, s-ar putea să fi ales persoana greșită. Trebuie să fii destul de înțelept încât să realizezi că acea persoană nu se va ridica niciodată la standardul așteptat de clienții și cumpărătorii tăi, și să îi dai drumul. Oamenii pe care îi angajezi să îți

îmbunătățească compania trebuie să învețe repede și să fie muncitori. Sunt destui astfel de oameni, dar s-ar putea să trebuiască să cauți din greu și să te aștepti la multe.

Află la ce ești bun

La agenția noastră de publicitate, am evaluat aproximativ 10-15 persoane pentru a conduce noul nostru program de dezvoltare a vânzărilor, până când am găsit persoana perfectă. Ea este unul dintre directorii agenției noastre. Dacă încerci să pui persoana nepotrivită în slujba care îți trebuie, dă-ți seama de asta devreme în timpul procesului. Nu continua să încerci să schimbi acea persoană sau să schimbi slujba. Nu vei putea niciodată să încetezi să faci munca de jos înainte de a găsi persoana potrivită. Odată, i-am cerut unei artiste de la agenție să conducă departamentul de relații publice și comunicații corporatiste. În mintea mea, era perfectă pentru această slujbă. Ar fi putut

câștiga mult mai mulți bani în acest post. Totuși, după o perioadă scurtă de timp, a fost îndeajuns de înțeleaptă pentru a spune: „Eu sunt artistă. Ador să fiu artistă. Nu vreau să fiu în relații publice. Ador să creez și să schițez reclame grozave. Asta sunt eu. Mulțumesc pentru ofertă, dar sunt fericită ca artist grafic, și asta vreau în continuare să fiu.” Am apreciat sinceritatea ei. S-a salvat pe ea, compania și pe mine de multe luni de frustrare. Nu toți putem fi artiști.

Nu toți suntem făcuți să fim manageri. Nu toți putem fi fericiți având orice slujbă. Majoritatea dintre noi în cele din urmă își urmează inima și aleg ceea ce își doresc. Aceia sunt oamenii inteligenți, aducători de profit, care vrem să lucreze pentru noi. Aș putea fi managerul unui post de radio. Am cunoștințele și capul pentru asta, dar aș urî ceea ce fac în fiecare zi din viața mea. Sunt un întreprinzător, și o știu. Așa este și cu oamenii pe care îi angajezi ca să îți ia locul și să-ți aducă mai mulți bani. Trebuie să își dorească să fie ca tine. Trebuie să își dorească să fie mai buni decât tine. Trebuie să se trezească în fiecare zi spunându-și: „Ador ceea ce fac. Este distractiv. Sunt cea mai norocoasă persoană din lume.” OK, este posibil să fi exagerat un pic, dar ai înțeles ce vreau să spun.

Bani sau distracție?

Odată, am angajat pe un agent imobiliar ca să lucreze pentru firma noastră imobiliară. O ducea foarte bine, dar nu asta își dorea să facă. Mi-a spus că își dorea să devină artist și pictor și că vindea proprietăți imobiliare pentru a câștiga destui bani cât să-i permită să picteze. Acum, la prima privire, tipul acesta nu pare genul de persoană căreia ai vrea să îi

împărtășești cunoștințele tale. Hai să gândim logic, de multe ori nu știm ce ne dorim să fim în viață. Am fost crainic și DJ la radio timp de 15 ani. Mi-a plăcut la nebunie ceea ce făceam. Am făcut asta în timp ce aveam și alte afaceri. Îmi făceam show-ul între 6 și 9 dimineața și apoi mergeam la muncă. Încă aș mai fi la radio dacă mi-aș mai permite, dar timpul, energia și resursele necesare pentru ca eu să rămân la radio nu compensau pentru venit. Pentru a câștiga câți bani îmi doream, trebuia să mă mut de pe o piață pe alta, și nu eram dispus să fac asta. Dar, până în ziua de azi, când ascult radioul îmi spun: „Aș putea face asta mult mai bine.” Același lucru este valabil pentru multe persoane, la fel cum este pentru mine și agentul meu imobiliar. Ceea ce *adoram* să facem nu poate să ne aducă destui bani pentru a ne permite stilul de viață pe care ni-l dorim. Nu vreau să-i descurajez pe toți pictorii și oamenii din radio, dar câteodată trebuie să alegi între faimă și bani. Câteodată trebuie să alegi între bani și distracție. Eu am ales banii și să conduc afaceri ce sunt distractive. Așa și prietenul meu, agentul imobiliar. A venit *la* mine într-o zi și mi-a spus: „Vreau să pictez doar de distracție. Mă distrez și câștig atât de bine în imobiliare, încât vreau să devin mare în imobiliare și să las pictatul pentru timpul liber. Mă iei sub aripa ta ca să mă înveți?” Ei bine, restul este de la sine înțeles. Acum, el câștigă extraordinar din imobiliare. Adoră ceea ce face, dar nu mai are timp să vândă direct. Este acum managerul companiei noastre și ajută alți 100 de agenți să își atingă țintele. Ne-am împărtășit cunoștințele, și el a folosit acele cunoștințe pentru a crea o companie mult mai mare și mai profitabilă decât am fi reușit noi pe cont propriu.

Ei bine, asta înseamnă că trebuie să fii sensibil, dar nu responsabil. Asta înseamnă că trebuie să fii sensibil la nevoile, întrebările și preocupările personalului tău, dar nu și responsabil cu munca de jos. Odată ce ți-ai pregătit angajații și le-ai împărtășit cunoștințele, trebuie să îi lași pe ei să facă treaba sau nu vor învăța niciodată. Doar cunoștințele aplicate sunt cu adevărat cunoștințe. Cunoștințele neaplicate nu au nici o valoare. Nu folosește la nimic dacă știi totul despre înot, dar nu intri în apă să înoți.

Gândește bogat Împărtășește-ti cunoștințele cu oamenii tăi și lăsa-i să împărtășească și altora aceste cunoștințe. Apoi poți să îi îmbogățești și vei deveni și mai bogat prin acest proces. Am menționat mai devreme proverbul: „Când elevul este pregătit profesorul va apărea.” Ei bine, am un revers al acestei zicale. Eu spun: „Când profesorul este pregătit elevul va apărea.” Nu avem nevoie doar de elevul potrivit pentru pilonul doi, ci și de profesorul potrivit. Tu! Gândește-te la asta.

Aplicații reușite si nereușite ale pilonului trei

Pilonul trei, după cum știi, este pilonul în care îți împărți bogăția. La început, ai putea crede ca împărțirea bogăției este spre binele elevilor și protejaților tăi. Cu toate că poate fi un motiv, nu este motivul care te va face bogat îți împărți bogăția pentru ca tu să fii și mai bogat. Dacă nu ești dispus să îți împărți bogăția, nu te poți îmbogăți. Poate părea un mic paradox, dar este adevărat împărțirea bogăției îți permite să devii și mai bogat și, cu cât împărți mai mult, cu atât ai să devii mai bogat. Să îți explic. Când plătești pe cineva mai mult decât ar fi plătit oriunde altundeva pentru aceeași slujbă, te asiguri că managerii și liderii companiei tale nu te vor părăsi. Acești oameni pe care i-ai pregătit, i-ai învățat, cărora le-ai împărtășit cunoștințele tale, i-ai încurajat și în care acum ai încredere trebuie să știe că iau parte la acțiune. Pe lângă faptul că au un venit bun, sporesc și profitul net. Cu cât se descurcă mai bine, cu atât câștigă mai bine. Desigur, trebuie să adore (sau măcar să le placă) ceea ce fac, dar oricum, majoritatea celor slabi te-au părăsit de mult. Oamenii pe care-i ai *vor* să lucreze cu și pentru tine și adoră ceea ce fac. Așadar, plătește-i bine, și nu te vor părăsi niciodată. Amintește-ți, dacă oamenii tăi te părăsesc, pierzi bani.

Note:

" Life coaching - practica de a asista un client sau un protejat să îți determine și să își atingă obiectivele personale în viața. Persoana care se ocupa de aceasta activitate se numește „life coach” [n. rev.].

Ar costa o avere să iei totul iarăși de la capăt.

Păstrează-ți personalul

Făceam life coaching cu un prieten de al meu, care se plângea de faptul că nu putea păstra oamenii buni. El conduce o firmă de amenajări de peisaje și era afectat de firmele ce angajau imigranți ilegali, care lucrau pe aproape nimic. Îmi spunea că amenajarea peisajelor presupune multă muncă și că este aproape imposibil să găsești oameni care să facă treaba bine. Voia să știe ce aș face eu. L-am întrebat cât timp îi ia să pregătească pe cineva pentru a face amenajările pe care le face el. Mi-a răspuns că între patru și șase săptămâni. De aceea, i-am spus că, din câte înțeleg eu, înseamnă că îi ia unei persoane între patru și șase săptămâni pentru a ajunge la performanță maximă. A fost de acord. Așa că i-am spus că îi scade productivitatea de fiecare dată când pierde unul dintre muncitorii săi, din cauza timpului necesar pentru a-i pregăti și a-i aduce la un anumit nivel.

Mi-a spus că, în perioada de pregătire, lucrătorii munceau mar lent, și timpul însemna bani pentru el. El cerea clienților o sumă fixă, dar își plătea angajații la oră. Cu cât lucrau mai lent, cu atât îl costa mai mult și avea un profit mai mic. Timpul și performanța erau cheile venitului său. Așa că i-am spus că este foarte simplu. Tot ce trebuia să facă era să își păstreze angajații mai mult timp și va câștiga mai mulți bani. Destui de simplu. Desigur că voia să știe cum să facă asta, așa că i-am spus: „plătește-i mai mult”. La care mi-a răspuns că deja le plătește salariul pieței. Eu i-am răspuns: „Plătește-i mai mult.” Plătește-i dublu față de cât ar putea câștiga oriunde altundeva, și nu te vor părăsi niciodată. Chiar vor face recrutări pentru tine. Le vor spune tuturor prietenilor despre tine și compania ta și nu vei duce niciodată lipsă de angajați. Așa că am făcut calculele și, spre marea surprindere a prietenului meu, numerele nu au mințit. Angajarea și reangajarea, pierderea producției, pierderea contractelor din cauza muncii de slabă calitate, mereu să înceapă din nou, fără să poată ști dacă nu cumva va fi nevoit să facă el însuși munca, fără să fie capabil să își extindă și dezvolte afacerea, îl costau pe prietenul meu mult mai mulți bani în comparație cu un salariu mai mare (de preferat mult mai mare) decât puteau angajații săi obține oriunde altundeva făcând același lucru. Avantajul este că angajații rămân mai mult, iar liderii și managerii se ridică și îți iau locul, pentru ca tu să nu mai trebuiască să îți împărtășești cunoștințele și să începi să te bucuri de împărțirea averii - pentru a putea deveni mai bogat.

Fă-i fericiți înainte ca ei să o ceară Atunci când oamenii te părăsesc, te costă mult mai mult decât dacă i-ai plăti mai puțin pentru a rămâne. Atunci când le oferi managerilor și liderilor companiei tale posibilitatea să câștige mai mult, dându-le o parte din profit, se vor gândi de două ori înainte să plece, chiar și în zilele proaste, și le vor plăcea și mai mult slujbele lor. Iată un secret al succesului: dă-le mai mult înainte! Una dintre regulile împărțirii averii este să dai de bunăvoie, *înainte* ca ei să o ceară. M-am consultat recent cu o companie a cărei politică era să nu ofere angajaților o mărire de salariu fără ca ei să o ceară. Chiar și atunci, le plăteau jumătate din cât cereau. Logica era că acei oameni fuseseră angajați pe o anumită sumă, așa că de ce să le plătească mai mult? Până la urmă, persoana fusese de acord să lucreze pe suma aceea, dar exact ca majoritatea companiilor, se plâneau permanent de fluctuațiile mari ale angajaților. Avea o rată de 143% a fluctuației angajaților. Știu că pare incredibil, dar este o realitate. Sunt aici să îți spun că nu poți avea profit cu o rată de fluctuație a angajaților de

143%. Îți vei pierde tot timpul angajând și pregătind. Iar o problemă și mai mare era că oamenii care rămâneau erau lucrătorii de mâinile a 3-a și a 4-a. Nu puteau păstra pe cei mai buni lucratori, de mâinile întâi și a doua. Îi concediau pe cei de mâna a 5-a - cei care nu voiau să muncească. Aceștia sunt ușor de dat afară. Așadar, faptul că rămâneau doar lucrătorii de mâinile a 3-a și a 4-a însemna că munca se făcea lent, prost, neglijent și inefficient, mai mult îndepărtându-i decât atrăgându-i pe clienți. Rata satisfacției clienților era de sub 40%. Este de mirare? Toți angajații și managerii buni plecaseră. Voiau mai mulți bani, și alte companii erau dispuse să li-i ofere. De aceea, când un angajat se hotărăște să plece, este prea târziu să îl plătești mai bine. Deja a ieșit pe ușă! A trecut mai departe. Nu îți forța angajații să își petreacă orele de masă căutându-și noi locuri de muncă. Plătește-i mai mult și îți vor oferi mai mult.

Acum sunt consultant la o companie ce are deviza: „mai sunt mulți alții ca ei.” Prin asta ei vor să spună că și o maimuță le-ar putea face treaba. Chiar dacă o maimuță nu vrea să lucreze acolo, mai sunt multe maimuțe în junglă. Au parțial dreptate. Pentru slujbele pe care ei le oferă, care nu necesită calificare, de la care nu se așteaptă multe, munci fizice, nu îți trebuie cine știe ce minte. Dar, chiar și în aceste situații, dacă îți plătești angajații mai mult, în cele din urmă vei găsi oameni care „parc-au mâncat jar”. Vor deveni unii dintre cei mai loiali angajați ai tăi și, uneori, chiar și buni prieteni. Nimic nu îți oferă mai multe satisfacții decât să ieși întind oamenilor o mână și să îi vezi cum se autodepășesc și devin extraordinari. Nu se întâmplă de fiecare dată, dar se întâmplă de mai multe ori decât ai crede. Așadar, ideea principală este că, dacă vrei să îți crești profitul, plătește-ți oamenii mai mult. Încearcă să îi plătești de două ori mai mult decât ar fi plătiți în altă parte pentru aceeași slujbă, și ei te vor face bogat. Gândește-te la asta.

Aplicații reușite

și nereușite

ale pilonului patru

După cum ți-am mai spus, acest pilon este cel mai dificil de rezolvat corect; dar nu poți fi niciodată bogat înainte de a înțelege principiile pilonului patru. Motivul pentru care acest pilon este atât de dificil de înțeles, de stăpânit și de aplicat este că oamenii încearcă să ajungă acolo prea repede sau nu ajung acolo niciodată. Oricum, așa nu te poți îmbogăți. Să îți explic.

Fă pașii pe rând

Sunt consultant la o firmă ce a încercat să treacă peste pilonul unu și să ajungă cât mai repede la pilonul patru. Acești oameni de afaceri au uitat de regula explicată de pilonul unu: nu îți poți împărtăși cunoștințele sau împărți averea până când *tu*, îndeosebi prin propriile-ți eforturi, ești 70% ocupat și realizezi că, dacă nu îți iei pe cineva care să te ajute, curând vei fi 100% ocupat și incapabil să te extinzi. Au dezvoltat o idee bună și imediat au angajat oameni care să o vândă. Au angajat oameni care să aibă grijă de clienți înainte de a pune totul la punct. Nu dezvoltaseră sisteme pentru a evita erorile umane și nu făcuseră destule greșeli pentru a fi capabili să le spună altora ce să *nu* facă. Nu poți sări de la pilonul unu la pilonul patru înainte de a fi pregătit. Vei rămâne înțepenit în cimentul afacerilor și nu vei mai reuși să ieși la suprafață. Îți pregătești singur un eșec ce va veni în scurt timp.

Dacă ești doar 10% ocupat și încerci să îți abandonezi profesia (pilonul patru), sperând că vei angaja pe cineva care să o preia, te părăsești singur. Nu ai cu adevărat o companie. Trebuie să *dovedești* că ai cu adevărat o companie *înaintea* de a angaja pe cineva pentru a-i împărtăși cunoștințele tale și a-ți împărți averea cu el. Tu trebuie să îți faci meseria un timp îndelungat pentru a-ți permite să îți împărtășești cunoștințele cu alți oameni și, în plus, să împărtășești cu ei și parte din muncă, și din răspundere, ca să te poți dezvolta. Dacă tot ce vrei este să angajezi un asistent care să îți facă toată treaba, pentru ca tu să poți juca golf toată ziua, nu ai ascultat ce ți-am spus. Trebuie să îți faci meseria până ești nevoit să împărți munca, responsabilitatea, răspunderea și cunoștințele cu altcineva, pentru ca tu să nu trebuiască să muncești 18 ore pe zi și să previi un atac de cord la 45 de ani. Crede-mă, când va veni acea clipă, vei ști. Nu va trebui să întrebi pe nimeni.

Vinde cât mai mult

La pilonul patru, este timpul ca tu să faci un singur lucru. Să vinzi și iar să vinzi! Ai înțeles bine; tot ce trebuie să faci este să aduci contracte noi pentru compania ta. Tu ești agentul de vânzări care obține mai multe afaceri, pentru ca alții să poată să îți facă treaba și să te îmbogățească. Cred că este important ca tu să nu uiți să vinzi și să încerci să transferi și această responsabilitate unui angajat. Trebuie să asculți ce spun oamenii, să răspunzi la obiecții, să negociezi contracte, să-ți programezi întâlniri, să dezvolti unelte de marketing și materiale secundare și așa mai departe. Trebuie să fii persoana care vinde cel mai bine serviciul sau produsul tău.

Totuși, țin minte că tu te ocupi doar de vânzări. Îi vei avea pe alții care să îți conducă afacerea și să se ocupe de clienți. După un timp, când vei fi prea ocupat să îți mai vinzi afacerea, va trebui să angajezi un agent de vânzări căruia îi vei împărtăși cunoștințele tale și căruia îi vei împărți din bogăția

ta. Vei ști că este timpul să angajezi această persoană când observi că „nu iei toți banii de pe masă”. Când observi că un agent de vânzări profesionist și bine pregătit, așa cum ești tu, ți-ar putea dubla sau tripla vânzările, este timpul să faci angajări. Nu te va costa nimic, pentru că pierzi bani dacă nu angajezi pe cineva. Când ești ocupat 70-80% din timp și știi că mai sunt contracte ce ar putea fi încheiate, angajează pe cineva.

E timpul să îți abandonezi meseria. La un moment dat, când vânzările sunt grozave și persoana sau persoanele pe care le-ai angajat vând destul fără tine, poți să încetezi să mai vinzi personal și să îți abandonezi cu totul slujba. Poți atunci deveni președinte al consiliului de administrație și îi poți pune pe conducătorii, directorii și managerii tăi să îți raporteze ce fac, pentru a-i putea îndruma și sfătui cum să conducă compania. Vei fixa cote pe care ei să le atingă și îi vei munci din greu împreună cu ei pentru a le putea atinge, dar țin minte, tu nu faci nimic. După cum am menționat mai devreme, eu am un cartonaș pe birou pe care scrie: „Vreau ca societățile mele și oamenii care lucrează pentru societățile mele să realizeze cât mai multe lucruri posibile astăzi, fără ca eu *sa fac nimfe*”, și asta nu este ușor. Vei vrea să

intervii și să le spui liderilor și directorilor tăi cum să își facă meseria, sau mai rău, vei interveni pentru a-ți face tu meseria. Ține minte, dacă ți-ai făcut treaba cum trebuie, îți faci meseria mai prost decât o fac oamenii tăi. Amintește-ți că i-ai antrenat și le-ai împărtășit cunoștințele tale pentru ca ei să se descurce mai bine decât tine. Nu te reangaja; nu ești la fel de bun ca ei. Trebuie să fii un președinte extraordinar, pentru că ești jalnic în orice post mai jos. Dacă ești tentat să te reangajezi fiindcă oamenii tăi nu fac o treabă destul de bună, înseamnă că nu ți-ai împărtășit cunoștințele cum trebuie. Gândește-te la asta.

la mingea și fugi cu ea

Iată: multă muncă, puțină scamatorie și patru piloni ai Bogăției ce nu pot da greș. Această formulă și acest sistem vor funcționa pentru orice afacere, indiferent cât de mare sau mică, indiferent dacă firma există de ani sau luni. Indiferent de toate, sistemul funcționează în 100% din cazuri. A fost dovedit de zeci de mii de afaceri și niciodată nu a dat greș.

Indiferent de stilul tău de viață - fii bogat Am scris această carte pentru a-i ajuta pe oameni să se îmbogățească, dacă vor. Depinde de tine cât de bogat vrei să fii. Niciodată nu am crezut că banii pot rezolva foarte multe probleme. De multe ori, aduc mai multe probleme decât soluții. Singurul lucru pe care îl face bogăția este că permite persoanei să nu își mai facă griji în legătură cu banii. Amintește-ți, bogăția nu este o cifră, este un stil de viață. Bogăția reprezintă o altă cifră și un alt stil de viață pentru fiecare dintre noi. Tu decizi cifra și tu decizi stilul de viață, dar fii bogat. Este nevoie de multă muncă pentru a fi un antreprenor de succes... dar merită. Este greu să ai, să conduci și să gestionezi propria afacere sau afacerea altora... dar merită. Este greu să ai destulă răbdare să îți împărtășești cunoștințele... dar merită. Este greu să ai destulă încredere să îți împărți averea, pentru a te îmbogăți... dar merită. Este greu să muncești din greu în fiecare zi pentru a rezolva cât mai multe, fără ca tu să faci nimic... dar merită. Poți să o faci. Nu lăsa frica să te împiedice să ajungi bogat. Nu lăsa nerăbdarea să te împiedice să ajungi bogat. Nu lăsa lăcomia să te împiedice să ajungi bogat. Nu lăsa mândria să te împiedice să ajungi bogat

Poți avea orice îți dorești. Nu poți da greș! Acesta este noul *tdu*nceput! la mingea și fugi cu ea! Să fii bogat este un lucru bun! Gândește-te la asta.

Despre autor

Larry John este om de afaceri, *autor*, life coach, gânditor și fondator al site-ului „Gânditorul pragmatic” (www.thepragmaticthinker.com). Larry s-a născut în 1948, în Mesa, Arizona. Este fiul lui Charles Floyd John și Opal John. S-a născut în lumea publicității, a televiziunii și a radioului. De la vârsta de trei ani, cânta și oferea spectacole familiei și prietenilor. La vârsta de cinci ani, a devenit un invitat săptămânal al emisiunii „*The itw King Ronger*” de la postul radio-tv tocai, Phoenix. Larry a cântat, a dansat step, a făcut actorie, a prezentat și a făcut reclame în direct până la vârsta de 16 ani, când s-a îndrăgostit de rock'n'roll. Adora muzica și cânta la tobe, chitară, pian, bas, cântând în formațiile locale din Phoenix în timpul adolescenței. Larry a început să cânte la tobe la vârsta de 10 ani, într-o formație din Sud, The Mesa Imps, și a continuat să cânte în formații peste 30 de ani. încă mai cântă din când în când.

Larry a beneficiat timp de doi ani de o bursă de muzică și teatru la Arizona State University, pe care a frecventat-o timp de doi ani. Și-a petrecut ultimii ani de colegiu la Brigham Young University din Utah, unde a obținut licența în radiodifuziune. în timpul anilor de colegiu în Utah, Larry

a cântat în formații rock și country și a prestat timp de 10 ani în show-ul său tv, *Hotel Balderdash*, în Salt Lake City. De asemenea, în acest timp a apărut a avut o emisiune matinală la radio și a fost patronul propriului ziar, *The Desert Gazette*. Tot în acest timp petrecut în Utah, Larry a pus bazele propriei sale agenții de publicitate.

Larry este foarte interesat și de imobiliare. A devenit broker imobiliar și a pus bazele unei agenții în domeniu, în 1982, Larry s-a întors cu familia lui în Arizona, unde a creat firma Larry John Advertising and Public Relations. În 1984, și-a unit forțele cu prietenul și avocatul său de o viață, John Wright, pentru a înființa Larry John Wright Advertising Inc., Larry John Wright

Real Estate Inc., John Wright Sales and Marketing, Larry John Wright Morales Hispanic Advertising Inc. și compania L-K Livestock. În 1998, Larry a început să facă show-ul radio *Larry John and the Hot Tub Radio* care s-a difuzat la 25 de posturi radio timp de trei ani.

Larry John are un personal de aproape 50 de profesioniști, având clienți în publicitate și marketing în peste 200 de piețe din toată lumea. UW are birouri și studiouri de difuzare și artă grafică în Phoenix, cu filiale în Salt Lake City, San Diego și Philadelphia.

Pe lângă activitatea de om de afaceri, în 2001, Larry a devenit life coach profesionist. În această calitate, el sfătuiește și îndrumă persoane și companii, pentru a ajuta să își definească și să își atingă scopurile.

În 2003, Larry a fost inclus în tabloul de onoare al Asociației Crainicilor, fiind astfel răsplătit pentru contribuția sa de peste 50 de ani în difuziune și publicitate.

Larry adoră scrisul de mulți ani și, pe lângă comentariile sale pentru Gânditorul Pragmatic, scrie o rubrică săptămânală despre imobiliare în ziarul *Arizona Tribune* și are cinci show-uri săptămânale de televiziune numite *Oprește-te o dipă și gândește-te la asta*, care sunt difuzate pe mai multe

piețe din SUA.

Larry și soția lui, Michal, sunt căsătoriți de aproape 30 de ani și au șapte copii: Jessica, Sam, Joe, Preston, David, Kim și Jackie. Au și zece nepoți. Larry și Michal au fiecare motocicleta Harley-Davidson personală și adoră să călătorească foarte mult. Larry spunea adesea:

„Dacă mor pe Harley-ul meu, este un mod grozav de a pleca din lume!”

Larry și Michal adoră casa lor din Lehî, Arizona, o comunitate de „cow-boy” la nord de Mesa. Petrec de asemenea cât de mult timp pot în casa lor din Maui și la ferma Rendezvous din nordul Arizonei, unde cresc cai din rasa Rocky Mountain și se bucură de cerul senin al Arizonei.

Mulțumiri

Permiteți-mi să încep exprimându-mi recunoștința față de cea care îmi este soție și parteneră de 31 de ani, Michal, pentru sprijinul pe care mi l-a acordat în scrierea acestei cărți. Fără ajutorul și îndrumarea ei, această carte nu ar fi existat, Și-a petrecut oră de oră verificând conținutul cărții, pentru a se asigura că tot ce am vrut să exprim este ușor de înțeles. Este o parteneră grozavă. Vreau de asemenea să le mulțumesc copiilor mei: Jessica, Sam, Joe, Preston, David, Kim și Jackie pentru că m-au încurajat să scriu această carte. Mi-au amintit adesea că ea trebuie scrisă. Mi-au amintit de faptul că, în majoritatea cazurilor, „copiii cizmarului nu au încălțări”¹Voiau să se asigure că ei și copiii lor vor putea beneficia în scris de părerile mele despre minunata lume a antreprenoriatului și afacerilor.

Aș dori să îmi arăt recunoștința și față de cel care îmi este partener de afaceri de peste 20 de ani, John Wright, pentru susținerea sa. Mi-a oferit timpul necesar scrierii unei cărți și resursele companiei noastre, ce au dus proiectul la bun sfârșit Aș mai vrea să îi mulțumesc lui Scott Anderson, prietenul și asociatul meu de o viață, pentru susținerea și îndrumarea oferită. Scott nu numai că m-a încurajat să public cartea, ci este de asemenea vocea și chipul talentat al show-ului meu radio-tv, *Oprește-te o clipă și gândește-te la asta*. Desigur că vreau să confirm talentul de redactor al lui Mary Anderson, care a sacrificat ore întregi din timpul său pentru a face corecturile necesare și a-mi da sfaturi tehnice. Vreau să recunosc și talentul lui Sarah Carter, care a fost editor-șef al acestei cărți. A încercat să se asigure că informația și conținutul acestei cărți au fost bine scrise, păstrându-se savoarea informației. Aș vrea să îi mulțumesc lui Katie John pentru participare. Când vine vorba de afaceri și bani, îi datorez foarte multe unchiului meu, Arthur Reeve Beals. Reeve știa mai multe despre bani decât oricine altcineva, și mi-a transmis și mie puține cunoștințe. îi mulțumesc pentru asta!

În cele din urmă, dar cu siguranță nu cel mai puțin important, vreau să îmi arăt recunoștința față de mama și de tata, Opal și Floyd John. Mama m-a crescut în spiritul acesta de a mă îndoi de tot. Adora să citească și îi

plăcea să gândească „în afara cutiei”. Iubea viața și oamenii. A fost cu siguranță unul dintre

cei mai înțelepți oameni pe care i-am cunoscut. Avea o inimă mare cât lumea și un creier pe măsură. Tata m-a învățat de ce este important să muncești din greu. M-a învățat asta în timp ce săpam șanțuri în fiecare seară după cină. În timp ce tăia buruienile din șanț și vorbea despre viața, m-a învățat multe lucruri care îmi sunt dragi până în ziua de azi. Tata îi iubea și-i respecta pe afaceriști și pe întreprinzătorii muncitori și le admira realizările. Nu au mai existat niciodată părinți mai grozavi.

Curajul de a deveni bogat

Nu este nevoie să aveți o personalitate ieșită din comun ca să deveniți bogați! Toată lumea o poate face. Și voi puteți! Acest obiectiv necesită o singură decizie din partea voastră: aceea de a vă exercita propria voință.

Iar această voință trebuie să fie fermă, tenace și profund ancorată în subconștient.

La acest lucru se adaugă unele condiții; majoritatea acestora se află în relație directă cu natura profundă a fiecărui individ.

Nu există limite pentru ceea ce poate realiza ființa umană, cu excepția celor pe care și le fixează propria gândire.

Această carte expune principalele demersuri, materiale și psihologice, care trebuie făcute, pentru dobândirea succesului. Vă mai rămâne doar să profitați de ele!